

Editorial >

¿Cómo reformar el sistema de justicia?

"Tras cinco años de funcionamiento de la JNJ en reemplazo del CNM, hoy vemos que no se han logrado mejoras sustantivas en el sistema de justicia". P. 4

OPINIÓN >

JOSÉ DEUSTUA
Especialista en innovación y startups



Cultura startup: más que una mesa de ping pong P. 12



EN LA WEB

Reducción del sueldo de un trabajador: ¿cuándo esta medida resulta válida?

MARTES 24 DE JUNIO DEL 2025
Año 34, N° 9535
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú





P. 2-3 MERCADOS SE TRANQUILIZAN POR MENOR TENSIÓN

Dólar retrocede por anuncio que podría poner fin al conflicto en Medio Oriente

Donald Trump anunció "alto al fuego" entre Israel e Irán, y promete poner fin a "guerra de 12 días". Represalia de Irán a base de EE.UU. en Qatar fue con menor fuerza que la esperada.

Divisa bajó ayer a S/ 3.593 y seguiría esta tendencia. Índice General de la BVL registró ligera reducción (0.93%). Oro y petróleo también retrocedieron.

REPORTA JONES LANG LASALLE

Mercado de terrenos industriales incorpora cerca de 40 nuevos predios en Lima P. 6



SEGÚN INFORME DE APOYO CONSULTORÍA

El 59% de los peruanos considera que el país está retrocediendo P. 13



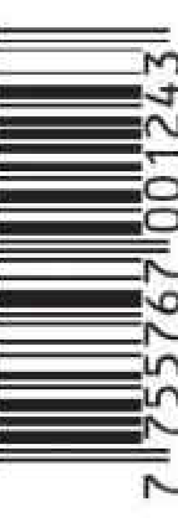
The Economist

Petróleo inflamado

¿Qué repercusiones tendrá en los precios de esa materia prima el conflicto entre Israel e Irán? P. 22

AUNQUE ENTIDAD NO PRECISA LAS CONDICIONES

Minem anuncia que ampliará el Reinfo hasta fin de año P. 14



MERCADOS SE TRANQUILIZAN

Dólar retrocede por señal de desescalada en conflicto en Medio Oriente

Donald Trump anunció ayer un "alto al fuego" entre Israel e Irán, y prometió poner fin a "guerra de 12 días". Bolsa de Lima bajó ligeramente ayer, al igual que el oro. El petróleo subió al inicio de la sesión pero luego cedió 3%, como reflejo del menor riesgo.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Los mercados reaccionaron positivamente ayer, pese a los bombardeos de EE.UU. a instalaciones nucleares en Irán en la madrugada del domingo, y el posterior ataque de Irán a una base militar estadounidense en Qatar.

Este optimismo se afianzó casi al terminar el día, cuando el presidente de EE.UU., Donald Trump, anunció que Israel e Irán acordaron un "alto al fuego total y completo", tras lo cual prometió fin a "la guerra de 12 días (empezó el viernes 23 de junio)".

De esta forma, analistas e inversionistas perciben una mayor confianza en que el conflicto en Oriente Medio estaría desescalando de manera significativa e incluso podría culminar en las siguientes semanas.

El mercado cambiario inició la jornada de ayer con un ligero fortalecimiento del dólar hasta los S/ 3.607 –desde los S/ 3.602 en que cerró el viernes–, sin embargo, luego revirtió el comportamiento y terminó la sesión en S/ 3.593, según datos del Banco Central de Reserva (BCR).

EL DATO

Commodity. **El precio del cobre subió en 1.6% a US$ 4.90 la libra, en medio de una menor aversión al riesgo en los mercados internacionales y por el debilitamiento del dólar frente a las principales monedas. En el año el metal rojo avanza 23%.**

Tras los ataques del fin de semana, las probabilidades de que este conflicto se acentúe disminuyeron, más aún cuando los misiles de respuesta de Irán a la base de EE.UU. en Qatar no provocaron un daño importante, señaló un ejecutivo del sistema financiero.

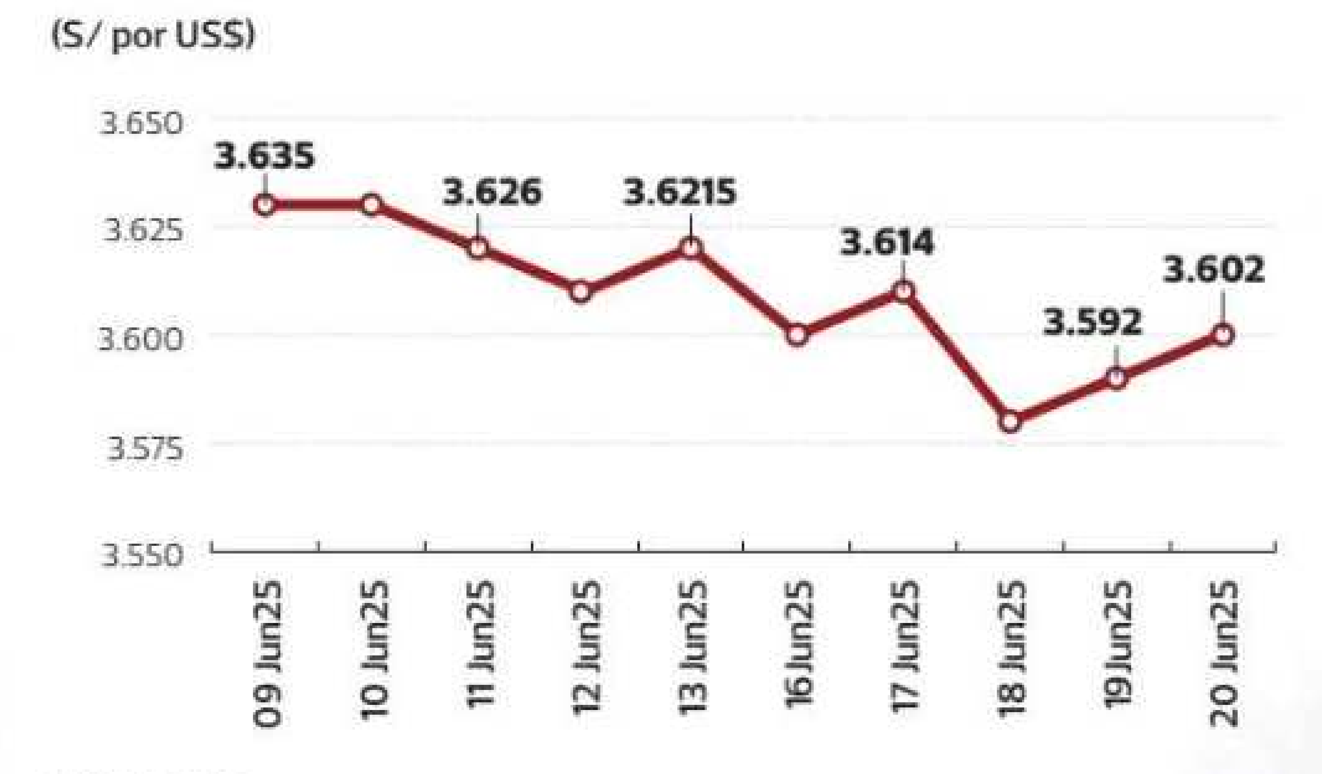
"Los blancos estaban fuera de zonas urbanas, Irán no quiso atacar a ninguna población cercana, no fue una reacción agresiva. Esto ayudó a que se calmen los temores de escalamiento", manifestó.

Erick Valdez, gerente de gestión patrimonial de SURA Investments, sostuvo que, si bien el mercado reaccionó de forma negativa al bombardeo en Qatar, el impacto duró muy pocos minutos.

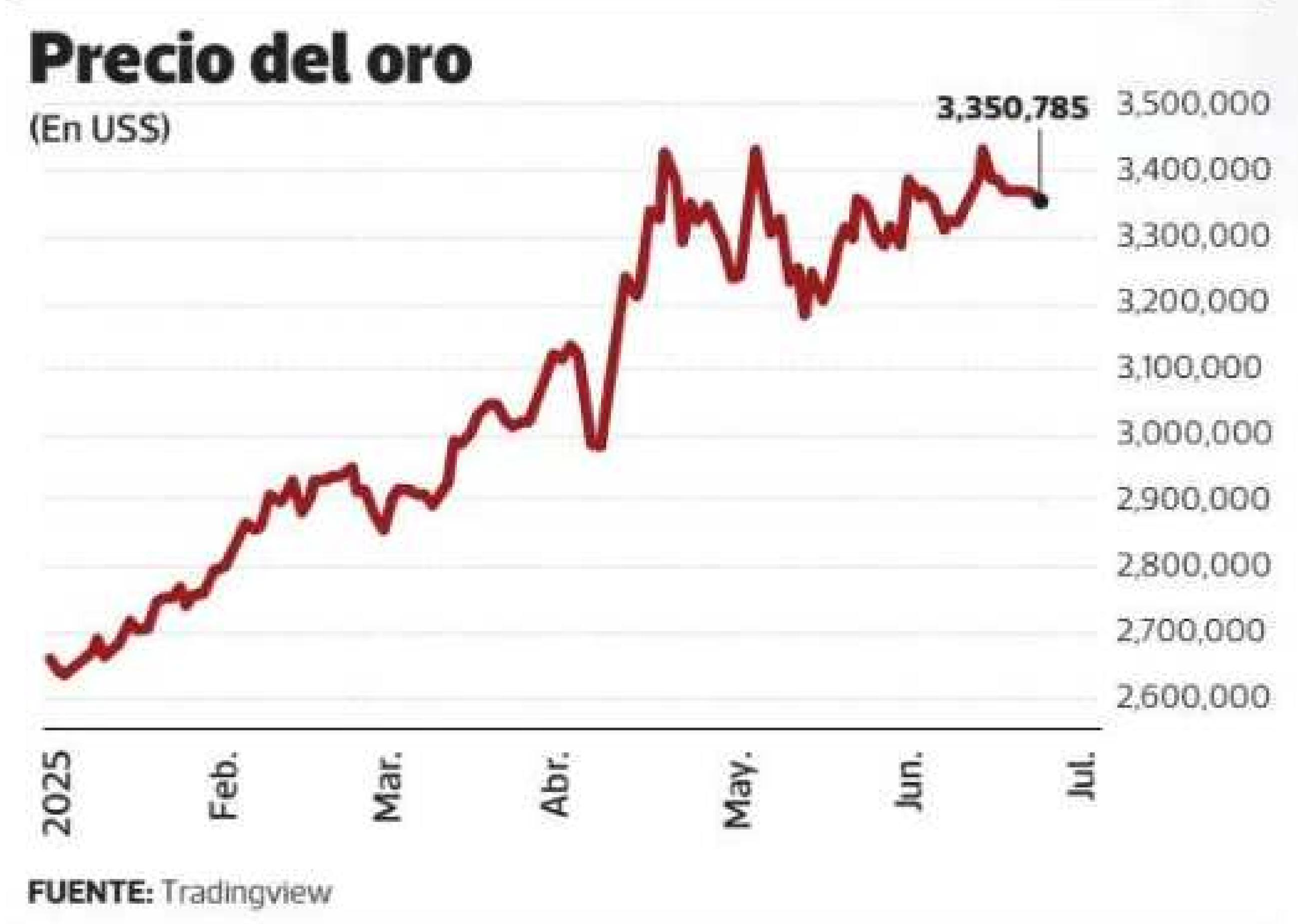
"Aunque el ataque de Irán fue específicamente a una base de EE.UU., fue una represalia con menor fuerza de la que pudo haberse dado. El mercado leyó este comportamiento como que no habrá un escalamiento significativo (de la guerra)", indicó.

En efecto. Una hora después del ataque iraní, los activos avanzaban nuevamente, con importantes alzas como el S&P500 –referente de Wall Street– que subió 0.96%, mientras que el petróleo retrocedió a niveles de US$ 70, o en 4%, después de alcanzar los US$ 76.

En tanto, el precio del oro se ubicó en niveles de US$ 3,360 la onza, lo que representó una pérdida de 0.2%. Valdez considera que el metal precioso ya se encuentra en máximos históricos y tendría que suceder un evento muy relevante para ver un nuevo pico.



FUENTE: BCR



FUENTE: Tradingview



Fed

En esa línea, precisó que una subida rápida del petróleo suele ser inflacionaria, pues se traslada a todos los productos para consumo básico, pero el crudo no sostuvo su performance alcista de días previos.

La inflación en EE.UU. aún no está en el rango meta, aunque ahora la mayoría de analistas anticipa el anuncio de un recorte de la tasa de referencia de la Reserva Federal en la reunión de septiembre, e incluso algunos apuntan a julio, comentó.

Javier Gamboa, gerente de inversiones de Rimac, coincide con Valdez en que el mensaje de la Fed sobre un eventual recorte tan pronto como en la próxima reunión de julio contribuyó a tranquilizar a los mercados.

"Después de ver ligeros retrocesos en acciones y un pequeño avance en el dólar, los mercados empezaron a incorporar en sus proyecciones la rebaja de la tasa de la Fed, por eso algunos activos bursátiles pasaron de rojo a azul y el dólar volvió a caer", mencionó.

Especialistas estiman que el dólar podría oscilar entre S/ 3.55 y S/ 3.70 en las próximas semanas. Aunque los fundamentos macroeconómicos locales inclinan la proyección hacia la base de dicho rango.

Más info en gestion.pe

Desempeño. Billete verde terminó la sesión ayer en declive frente al sol, tras menor posibilidad de agudización del conflicto.

Y SE APLICARÍAN DE FORMA GRADUAL, INFORMÓ PETROPERÚ

Ajustes en precios internacionales de combustibles no se verían a la brevedad

ELÍAS GARCÍA OLANO
elias.garcia@diariogestion.com.pe

Luego de una escalada el último fin de semana en el conflicto entre Irán e Israel, con participación de Estados Unidos, el presidente norteamericano dio a conocer que los países de Medio Oriente acordaron un "alto el fuego completo y total" en un plan de alrededor de 24 horas. Sin embargo, al cierre de esta edición, ninguno de los países lo confirmó.

En la previa, el Parlamento de Irán votó a favor de cerrar el estrecho de Ormuz, por donde transita el 20% de la producción mundial de petróleo. Expertos señalaron que, de haberse aprobado por sus gobernantes, se podría desencadenar una catástrofe mundial que también podría afectar al Perú, según reconocieron este lunes autoridades del Ejecutivo.



YODASHIRA PEREZ

Transmisión. El traspaso de precios del mercado internacional al nuestro tiene un lapso de dos semanas, dio cuenta Petroperú.

Panorama local

Petroperú informó a **Gestión** que todavía no se había previsto aplicar, en estos días, ajustes a los precios mayoristas (ex planta) de sus combustibles a raíz de la reciente escalada del conflicto Irán-Israel.

Desde la petrolera estatal explicaron que el mecanismo de transmisión de precios del mercado internacional al nuestro tiene un lapso de dos semanas, lo que significa que todavía no habían establecido alzas, pero indicaron que eventuales ajustes se irían aplicando en forma gradual en las siguientes semanas.

Además, refirió que, si finalmente se concretara el cierre del Golfo de Ormuz al paso del transporte petrolero marítimo, los porcentajes de variación de precios en el mercado peruano se irán determinando de acuerdo a la evolución de su cotización en el mercado internacional.

Asimismo, consultada la empresa por si requeriría un nuevo respaldo económico financiero para que pueda enfrentar compras de petróleo a mayor precio para abastecer a su refinería Talara respondió que "el costo de la materia prima siempre es a precios de mercado".

"Si el precio internacional sube, las compras suben, siendo en su gran mayoría importado", detallaron. No obstante, la empresa insistió en que mantiene su postura de no solicitar, por ahora, ningún respaldo al Gobierno.

Igualmente, Petroperú indicó que existe un riesgo bajo de que esta crisis internacional (y la eventual afectación al tránsito marítimo mundial del crudo) pueda significar algún desabastecimiento de combustibles que provee la empresa.

"Felizmente, tenemos un sistema robusto de abastecimiento de mercados cercanos que están muy lejanos a la zona de conflicto. Internamente, esta guerra nos 'agarra' con buenos niveles de inventarios, el cual es revalorado", puntualizó.

No obstante, el competidor más cercano de Petroperú, Repsol aplicó este lunes una variación en su lista de precios de los combustibles, que aleja el valor de venta de algunos de sus productos del listado de precios de la petrolera estatal (cuando, en la mayoría de casos, ambos suelen coincidir, con ligeras diferencias).

EN CORTO

Oficialismo. El canciller Elmer Schialer señaló que un eventual cierre del estrecho de Ormuz incrementaría el precio del petróleo y el gas, y que, si no hay un cese al fuego real, se podría desencadenar una catástrofe que afectaría a todo el mundo, incluyendo al Perú. Reconoció el riesgo de enfrentar una presión inflacionaria mundial.

Observaciones

Erick García Portugal, exdirector general de Hidrocarburos, señaló a **Gestión** que, en la medida que haya restricciones en la oferta de petróleo y siendo el Perú un importador de crudo y derivados, sus precios en el mercado local van a comenzar a incrementarse.

En ese sentido, refirió que el Fondo de Estabilización del Precio de los Combustibles (FEPC) en teoría, debía ayudar a que, en el caso del precio del Diésel, este se mantenga estable, considerándose además que es el combustible más usado para el transporte público y de carga. Aunque indicó que este subsidio debería ser más focalizado.

Una alternativa, señaló García, es que nuestro país aproveche más las reservas que tenemos de gas natural, aunque coincidió en que ahora se aprecia un freno en las conversiones de vehículos a GNV.

Pese a la preocupación por la guerra en el Medio Oriente, para el expresidente de Petroperú, César Gutiérrez, no hay posibilidad de una propagación de ese conflicto, pues los grandes productores de crudo y gas: Arabia Saudita, Irak, Qatar y Emiratos Árabes Unidos, están en la esfera del dominio norteamericano.

En conclusión, subrayó que no hay signos que haya una escalada alcista que pueda ser traumática en mercados abiertos como el de Perú y Chile.



¿Cómo reformar el sistema de justicia?

JNJ. El conflicto de poderes que hoy se atraviesa en la Fiscalía de la Nación, desatado por la decisión de la Junta Nacional de Justicia (JNJ) de declarar nula la destitución que esa misma entidad le había impuesto a Patricia Benavides y de ordenar su reposición como fiscal de la Nación, aún no tiene final pacífico a la vista. Lamentablemente, si una cosa queda clara es que, más allá de quién termine siendo ratificado como titular de la Fiscalía, el prestigio y la confianza pública en un organismo tan importante como este sufrirán un nuevo golpe.

Quizá el aspecto más desesperanzador de este enfrentamiento es que, si bien todos sabemos desde hace mucho que en nuestro sistema de justicia urge una reforma integral, la JNJ es una de las pocas partes de ese sistema que sí se había reformado. Como se recuerda, tras la crisis en la que entró el antiguo Consejo Nacional de la Magistratura (CNM), los peruanos votamos en el referéndum del 2018 para reemplazar a esta entidad por la actual JNJ, con la esperanza de aumentar los estándares de transparencia, reducir la posibilidad de injerencias políticas y mejorar la selección de jueces y fiscales en general.

Los cambios que se hicieron a la Constitución no fueron menores. A diferencia del mecanismo de selección que existía para elegir al antiguo CNM, se implementó uno más novedoso, que implica un concurso público dirigido por una comisión especial. Esta comisión, a su vez, está integrada por titulares de varios organismos constitucionales autónomos, del Poder Judicial y de universidades públicas y privadas. Sin embargo, a la luz de todas las polémicas en las que se ha visto envuelta esta entidad en los últimos tiempos, hoy parece claro que no se han logrado alcanzar aquellas esperanzas que inicialmente se tuvieron.

> "Tras cinco años de funcionamiento de la JNJ en reemplazo del CNM, hoy vemos que no se han logrado mejoras sustantivas en el sistema de justicia".

¿Qué hacer ante este escenario? ¿Cómo salir de esta crisis de desconfianza y de falta de institucionalidad, y comenzar a construir un sistema de justicia profesional, transparente y accesible para todos?

Por supuesto, no existe una única vía posible. Pero cualquier camino que pueda eventualmente ser exitoso debe pasar por asegurar que nuestras instituciones de justicia se alejen lo más posible de la política. Regresar a modelos en los que el Ejecutivo y el Congreso eligen a los jueces y fiscales no sería recomendable en un país con una democracia y partidos políticos tan débiles como los que tenemos. Peor aún si consideramos que la criminalidad ya ha ingresado a la política.

Urge que la crisis en el Ministerio Público se supere cuanto antes, respetando los más altos estándares de transparencia y el sustento jurídico de las decisiones. Pero, una vez que esto ocurra, será vital retomar cuanto antes la agenda de la reforma judicial. ◆

OPINIÓN

PIA ZEVALLOS
Gerente general de Libélula



Impulsando la resiliencia y descarbonización con minería

Oet

El aumento en la demanda de minerales críticos viene acompañado de una presión creciente sobre la industria para reducir de manera significativa sus emisiones.

El sector minero-metalúrgico representa hasta el 7% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero (GEI), considerando sus emisiones a lo largo de la cadena de valor. En el Perú, la minería aporta el 10.4% del producto bruto interno (Minem, 2024) y, en la mayoría de los casos, la ubicación de unidades mineras formales coincide con la de comunidades altamente vulnerables.



Por otro lado, la transición hacia una economía baja en carbono depende de una amplia disponibilidad de minerales críticos como el cobre, que son insumos esenciales para tecnologías limpias –paneles solares, turbinas eólicas, baterías para vehículos eléctricos, redes inteligentes– que descarbonizan sectores intensivos en emisiones. Según la Agencia Internacional de Energía (AIE), su demanda podría cuadruplicarse hacia el 2040 debido a los compromisos globales de descarbonización.

Estos datos reflejan el triple rol de la minería formal y sostenible frente al cambio climático: como parte del problema, como pieza clave de la solución, y como impulsor fundamental de la resiliencia de comunidades locales.

El aumento en la demanda de minerales críticos viene acompañado de una presión creciente sobre la industria para reducir de manera significativa sus emisiones. Muchas empresas conocen su huella a nivel organizacional, pero no cuántas emisiones genera un kilogramo de su producto final. Esta falta de granularidad limita la eficacia de sus estrategias.

Medir la huella de carbono de producto permite conocer las emisiones asociadas al ciclo de vida de un mineral, desde su extracción, procesamiento y transporte, hasta su uso final y disposición. Esta herramienta ayuda a identificar mejoras específicas en procesos, tecnologías o insumos, logrando reducciones más efectivas. Además, puede generar ahorros importantes: por ejemplo, incorporar energías renovables puede disminuir los costos de electricidad entre 30% y 50%, dependiendo del tipo de operación.

> "La minería formal y sostenible tiene un triple rol frente al cambio climático: como parte del problema, como pieza clave de la solución, y como impulsor fundamental de la resiliencia de comunidades locales".

La huella de producto también permite identificar oportunidades de eficiencia en el uso de recursos como el agua y la energía, lo que fortalece la capacidad de adaptación de las operaciones y las comunidades locales frente a impactos del cambio climático.

Los mercados internacionales avanzan hacia regulaciones ambientales más estrictas, que exigen trazabilidad detallada del impacto de los productos. Para países productores como el Perú, contar con información precisa de huella de carbono por producto es una oportunidad para posicionarse como proveedor sostenible en cadenas de suministro globales. Más aún, la minería formal y sostenible tiene el potencial no solo de reducir su impacto, sino de ser un motor de desarrollo resiliente y bajo en carbono. Apostar por la huella de producto es una manera concreta de lograrlo.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

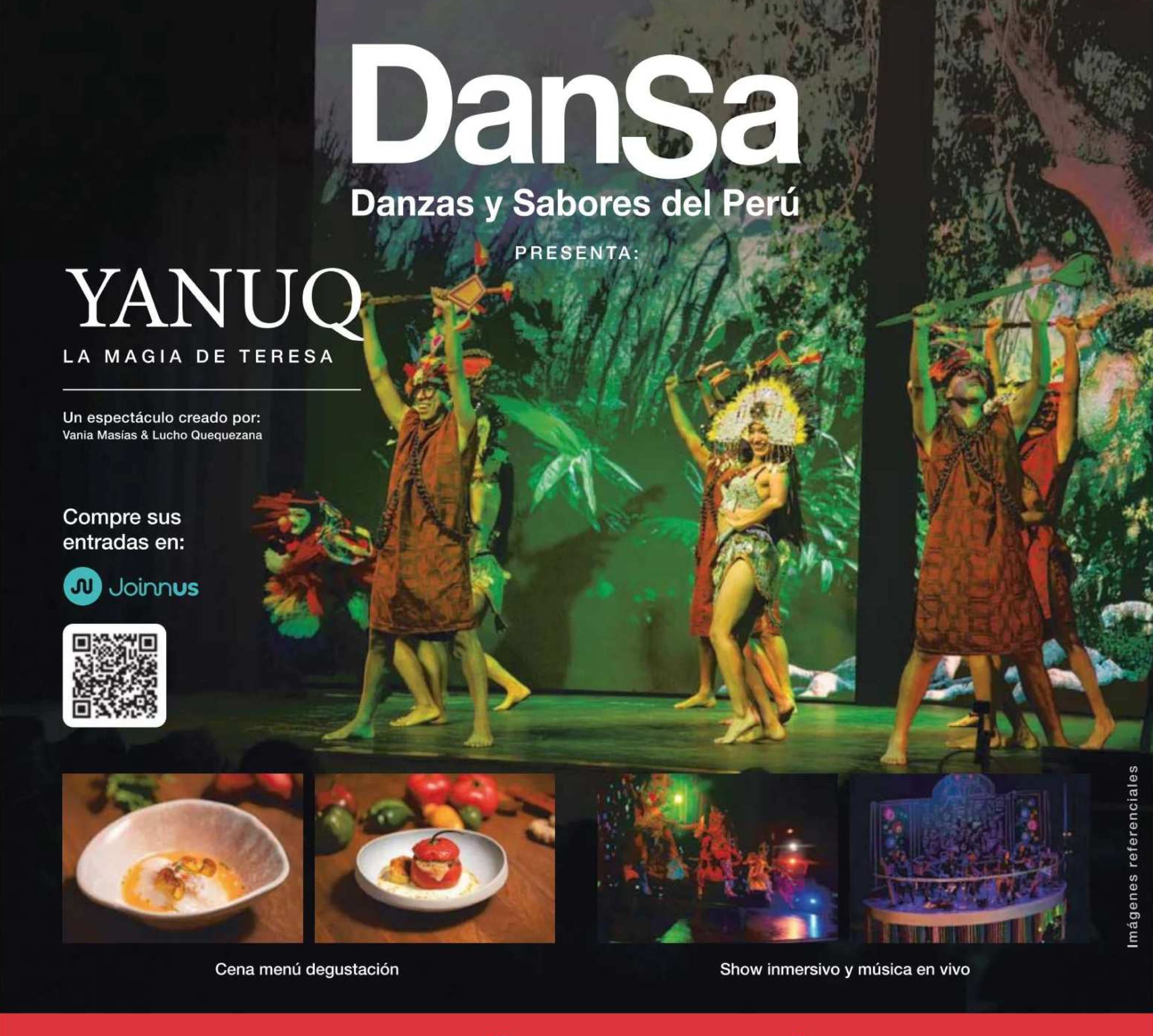
Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria.
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.



DanSa
Danzas y Sabores del Perú
PRESENTA:
YANUQ
LA MAGIA DE TERESA
Un espectáculo creado por:
Vania Masías & Lucho Quequezana
Compre sus entradas en:
Joinnus
Cena menú degustación
Show inmersivo y música en vivo
Imágenes referenciales
servicioalcliente@dansa.pe
(01) 219-9000
Av. Rivera Navarrete 2692

SEGÚN REPORTA INFORME DE JONES LANG LASALLE

Mercado de terrenos industriales incorpora cerca de 40 nuevos predios

Oferta en sub-mercados de las avenidas Nicolás Ayllón y Argentina resurgió tras cuatro años sin disponibilidad ante demolición de construcciones. En estas zonas, terrenos se destinan a proyectos inmobiliarios. Precios de renta de locales industriales muestran variaciones mixtas.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

Situación del mercado de terrenos y locales industriales

Submercado	Renta promedio de terrenos (US$/m²/mes)	Renta promedio de locales (US$/m²/mes)	Venta promedio de terrenos (US$/m²)	Venta promedio de locales (US$/m²)
Alfredo Mendiola	-	7.9	1,050	1,255
Ancón	0.8	-	60	-
Argentina	3.6	6.0	800	1,000
Chilca	1.2	2.7	70	170
Chorrillos	-	6.5	-	925
Faucett	-	7.0	1,160	1,100
Gambetta	2.2	4.0	375	595
Huachipa	2.1	4.0	345	650
Lurín	2.1	5.0	200	500
Nicolás Ayllón	4.4	7.0	1,105	1,390
Puente Piedra	1.2	2.9	295	530
San Juan de Lurigancho	-	5.8	650	885
Ventanilla	-	3.5	235	-
Villa El Salvador	2.5	4.1	420	605
Total	**2.0**	**5.1**	**400**	**800**

FUENTE: Jones Lang LaSalle (JLL)

DIFUSIÓN



Fines logísticos. En Lima, el 78% de las transacciones de venta de terrenos apunta al desarrollo de instalaciones logísticas.

La renta y venta de terrenos industriales es un buen termómetro de la actividad empresarial en el país, pues el mayor dinamismo de los diferentes sectores económicos suele traducirse en la colocación de más metros cuadrados (m²). Así, la consultora Jones Lang LaSalle (JLL), a través de su informe Industrial Stand Alone, brindó mayores detalles de la situación de este rubro al cierre del primer trimestre.

Durante los últimos 12 meses a marzo pasado, el reporte destacó principalmente la oferta de terrenos en venta en dos sub-mercados que no habían registrado disponibilidad desde hace cuatro años. En concreto, se trata de los corredores industriales de las avenidas Nicolás Ayllón y Argentina.

"Esta nueva oferta surge como producto de la demolición de construcciones depreciadas en propiedades antiguas. A partir de ello, los dueños están optando por venderlo como terreno", explicó Luis Sánchez, gerente de Investigación y Consultoría de JLL.

El ejecutivo indicó que cerca de 20 propiedades, con un promedio de extensión de 10,000 m², se sumaron al submercado de Nicolás Ayllón en el referido periodo. A su vez, alrededor de 15 terrenos con un promedio de 13,000 m² se han unido al portafolio del submercado Argentina. De esa manera, en suma, se incorporaron cerca de 40 predios al inventario en la capital.

"Adicionalmente, el próximo año es muy probable que se esté lanzando en el submercado Argentina un terreno de 160,000 m², el cual por la extensión es muy posible que se oriente para uso residencial con proyección a construcción por etapas", añadió.

Usos de terrenos industriales

En los submercados de las avenidas Argentina y Nicolás Ayllón, Sánchez refirió que, generalmente, los terrenos industriales se destinan a proyectos inmobiliarios, en función de la ubicación y el perfil del comprador.

"Por ejemplo, en la Av. Argentina, varios de los terrenos (con uso industrial) que están más cerca al centro comercial (Minka) han presentado cambio de zonificación en los últimos años, de modo de que pueda utilizarse los espacios para uso residencial o logístico", declaró el ejecutivo.

EN CORTO

Cotizaciones. Respecto a los precios promedio de venta y renta de terrenos industriales en Lima, el reporte de la consultora Jones Lang LaSalle (JLL) estima que el indicador se mantendrá estable hasta el primer semestre del 2026.
Dicha condición se sostendría pese al ruido político por el inicio de la campaña electoral del próximo año, consideró Luis Sánchez, gerente de Investigación y Consultoría de dicha firma.

LAS CLAVES

- **Panorama.** El mercado de terrenos industriales en Lima está compuesto por 14 sub-mercados.
- **Stock.** Lima tiene un inventario de terrenos industriales de más de 70'000,000 de metros cuadrados.
- **Expectativa.** Inversiones en transporte, minería y telecomunicaciones serán un catalizador para mercado industrial, señaló JLL.

Sin embargo, a nivel general en Lima, los fines de los predios industriales son distintos. En el último año a marzo, JLL precisó que el 78% de las transacciones de venta de terrenos apuntó al desarrollo de instalaciones logísticas, el 15% tuvo como cliente al sector manufacturero, mientras que el 7% se dividió entre almacenamiento al aire libre y usos diversos.

De otro lado, la empresa consultora afirmó que la operación del puerto de Chancay es clave para el sector industrial y proyectó que la misma estimulará gradualmente la demanda de terrenos industriales en el norte de Lima, lo que a su vez generará una apreciación de más del 50% en el valor de estos activos circundantes a Chancay.

Locales industriales

En otro segmento industrial del mercado inmobiliario, la consultora sostuvo que los precios de renta de los locales experimentaron variaciones significativas en algunos sub-mercados como Chorrillos y Alfredo Mendiola, los cuales destacaron por un notable incremento del 11% y 15% respectivamente, impulsado por su limitada oferta.

Por el contrario, en los sub-mercados Argentina y Villa El Salvador, el indicador mostró una tendencia a la baja, debido principalmente a la ocupación de propiedades estratégicamente ubicadas y que tenían las rentas más altas en estas zonas.

Así, el promedio del precio de renta de los locales disponibles en esos sectores se contrajo, considerando que los predios que quedaron aún libres tenían cotizaciones de alquiler más económicas.

Más info en 
gestion.pe

FABRICANTE DE TUBERÍAS

Koplast duplica almacén en Lurín, pero aplaza siguientes inversiones ante elecciones

Compañía esperará a conocer la política económica del próximo presidente de la República para retomar inversiones. Líneas de tubos más grandes quedan en suspenso. Ventas a minería y agroindustria apalancan a empresa ante menos contratos de saneamiento en Lima.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN



Proyección. Firma crecería 20% este 2025 con exportaciones y reciente ingreso a canal moderno.

Aun cuando el gasto público para obras suele acelerarse en tiempos preelectorales, Koplast estimó que la fabricación de tuberías el primer cuatrimestre habría caído 15% ante la baja licitación de proyectos de saneamiento. Si bien la empresa avanza contra esa tendencia, los comicios que se avecinan impactarían en su flujo de inversiones.

Rodolfo Salazar Días, gerente general de la empresa, señaló que este año duplicaron el tamaño del almacén en la planta de Lurín. Así, completaron el último programa de inversiones que incluyó la implementación de plantas en Arequipa y Chiclayo.

"Ahora operamos un almacén de más de 6,000 m2 enfocado solo en productos terminados, permitiéndonos tener un inventario robusto", comentó a **Gestión.**

En el nuevo ciclo de inversiones, refirió que habían incorporado iniciativas para la producción de tuberías de polietileno liso de diámetros más grandes y la incursión en tuberías estructuradas de grandes diámetros, tal y como habíamos adelantado. Dichos proyectos implican US$ 1.8 millones de capital, considerando maquinaria y ampliación de áreas.

Sin embargo, el desarrollo de estas mejoras tendrá que esperar, pues la empresa las ha "suspendido" ante el pronto inicio de la campaña política para las elecciones presidenciales.

"Con el próximo presidente elegido y viendo un poquito del desarrollo de su política económica y de inversión, seguramente nos animaremos a hacer la inversión. El otro año hay elecciones presidenciales, regionales, municipales. Tocará ver un poco antes de ejecutar un nuevo capex", manifestó.

Ausencia de proyectos

En la contracción de la producción nacional de tuberías, Salazar remarcó que la ausencia de nuevos contratos para grandes obras de saneamiento en Lima Metropolitana habría sido determinante.

"Hay pequeñas obras, reparaciones, mantenimiento de redes, pero acá lo que mueve son los grandes proyectos. En Lima, hay proyectos por más de S/ 1,500 millones en licitación, pero que a la hora de la hora no se firma el contrato y por ende no se ejecuta", anotó.

En contraste, mencionó que la empresa pudo elevar sus ventas en 12% hasta mayo, apalancado por una serie de iniciativas. Entre ellas, la reciente descentralización de su producción con la incorporación de plantas en Arequipa y Chiclayo.

Así, si bien la demanda en Lima habría sido la más afectada, la compañía capitalizó los pedidos de otras regiones como San Martín, Piura y Arequipa a través de distribuidores que atienden a la minería y a la agroindustria.

Proyecciones de negocio

Hacia el cierre del año, Salazar estimó que la caída del sector de tuberías podría reducirse a entre 5% y 10%, considerando que la ejecución de obras públicas tiende a mejorar pasada la temporada de lluvias en el segundo semestre. Por su parte, la firma proyecta crecer en 20% este 2025.

"Confiamos en que este año preelectoral tiene que ser un año de inversión. Tenemos mapeados varios proyectos de inversión tanto privados como públicos, de minería, de agroindustria. Acabamos de cerrar con Stracon el mantenimiento de la pista antigua del aeropuerto Jorge Chávez", manifestó.

Además, el ejecutivo también mencionó que la ejecución del soterrado de redes aéreas en centros históricos –por reciente normativa– será clave en la demanda de tuberías corrugadas que la compañía produce. El reciente ingreso al canal moderno (Sodimac) y las exportaciones permanentes a Ecuador y Costa Rica también contribuirán a la meta de crecimiento.

De otro lado, destacó que la llegada de materia prima (resina) de Asia vía el puerto de Chancay estaría ayudando a compensar el menor suministro de Norteamérica y, de esa manera, sosteniendo los costos en ese insumo clave.

Más info en gestion.pe

EN CORTO

Costa Rica. La iniciativa de Koplast de instalar una fábrica en Costa Rica para atender a Centroamérica sigue en evaluación. Para concretar el proyecto, recientemente han recibido el respaldo de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer). "Buscan acompañarnos en este proceso de inversión", explicó Rodolfo Salazar, tras indicar que la decisión final se tomaría el 2026.

FE DE ERRATAS

En relación con el publirreportaje de Aceros Arequipa publicado el lunes 23 de junio, corresponde realizar las siguientes precisiones. Los montos consignados en las secciones "Estructura sólida - Mejora de nuestros procesos y Creciendo con fortaleza" son en moneda soles y no dólares como erróneamente fue consignado.

Asimismo, en la sección "Valor compartido", debe señalarse que el 79.05% del personal que trabaja en la planta de Pisco reside en la región Ica y en "Reconocimientos" nos ubicamos entre las 5 empresas a nivel global del sector Siderúrgico, en el DJSI.

Aceros Arequipa

ECUATORIANAS

DIFUSIÓN



Sectores. Operan negocios de madera y calzado.

Novopan y Plasticaucho se expanden en el Perú

Las empresas ecuatorianas cada vez miran con mayor optimismo el mercado peruano. Así, Novopan y Plasticaucho revelan sus planes para seguir expandiendo su operación en el mercado local.

César José Álvarez, vicepresidente ejecutivo de Novopan del Ecuador, espera que la compañía fabricante y comercializadora de paneles de madera siga creciendo a un ritmo de 5% en nuestro país.

"Este año abrimos dos bodegas nuevas, una al norte de Lima, en Ventanilla, entre los puertos de Chancay y Callao, y la otra en Piura. Con estas sumamos cinco bodegas en el país. Además, abriremos más locales Novosocio, queremos llegar a 90 este año (hoy tienen 70)", comentó al portal Primicias.

Por su parte, Plasticaucho, la empresa ecuatoriana de calzado, está próxima a inaugurar sus nuevas oficinas en Lima con la perspectiva de crecer 35% este 2025 y duplicar su facturación cada cinco años.

La firma también abrirá su primera tienda en Perú en julio y sumará dos más en el 2026, entrará al segmento de seguridad industrial y mira dos categorías adicionales en el país.

SOLUCIONES LOGÍSTICAS EN FRÍO

IceStar contempla tres frigoríficos y nuevas compras

Estima alcanzar los 200,000 m³ de almacenamiento refrigerado en puntos estratégicos del Perú. Planea expandir la estructura adquirida en Paita. En Arequipa, apunta a un proyecto en tres a cinco años.

EN CORTO

Sectores. La reciente operación de IceStar en el norte del país representa una apuesta para atender al sector exportador, especialmente en rubros que requieren temperatura controlada, como carnes, pescados, mariscos, frutas y verduras. A futuro, proyecta ampliar su cartera de servicios hacia las industrias cárnicas.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

A inicios de junio, el grupo latinoamericano IceStar –dedicado al almacenamiento en frío y soluciones logísticas refrigeradas en Brasil, Colombia y Chile– ingresó al Perú con la compra de la empresa nacional Fripusa, en Paita (Piura) y anunció una inversión de US$ 50 millones en los próximos tres años. Ahora, revela los detalles del plan.

Julio Marín, Business Unit Manager de la Región Andina de la compañía, señaló que la meta en Perú es desarrollar entre 150,000 y 200,000 m³, lo que implicará la consolidación de tres frigoríficos en puntos estratégicos del país.

"El crecimiento regional es parte de nuestro plan estratégico, con foco en países con alta producción o consumo de alimentos congelados, como Colombia, Chile, Perú y México", destacó.

Expansión orgánica e inorgánica

En el corto plazo, la empresa busca expandir la infraestructura recientemente adquirida en Paita. "Actualmente cuentan con 5,300 posiciones, y el objetivo es construir 8,000 adicionales, destinadas a clientes del mercado de Paita", anotó Marín.

Tras ello, la compañía ya contempla una estrategia de expansión que combinará crecimiento orgánico e inorgánico (compras). La distribución inicial del presupuesto de US$ 50 millones asigna 60% a Lima, 20% a Paita y el 20% restante a un proyecto en el sur del país, donde actualmente existen pocas alternativas de almacenamiento en frío. Este último proyecto se daría en tres a cinco años.

Para la expansión orgánica, ya cuentan con un terreno de una hectárea en La Chutana, donde evalúan instalar futuras operaciones logísticas, refirió Marín. En tanto, evalúan posibles ubicaciones en puertos como Chancay y el Callao. "Actualmente, tenemos en la mira dos nuevas adquisiciones potenciales en el mercado peruano", reconoció.

DIFUSIÓN



Oportunidad. Evalúan ubicaciones cerca de Chancay y Callao.



OPINIÓN

JULIA VELARDE SUSSONI
Docente de la Universidad de Lima



Emprendimiento estratégico como camino hacia la continuidad

Las empresas familiares son esenciales en la economía mundial, representan trabajo, legado y compromiso de generaciones. Pero también enfrentan un reto silencioso: su baja continuidad en el tiempo.

Un reciente estudio publicado en el Journal of Family Business Management (2025) propone adoptar el enfoque del emprendimiento estratégico como camino hacia la continuidad. Este enfoque busca que la empresa familiar aproveche lo que ya tiene –como reputación, experiencia o relaciones– mientras explora nuevas oportunidades. Existen seis dimensiones clave que toda empresa familiar debe revisar para fortalecer su continuidad:

1. **Recursos y capacidades:** En las empresas familiares los recursos van más allá del capital financiero. Incluyen activos intangibles como el conocimiento tácito que se transmite de generación en generación o la confianza construida con clientes y proveedores. Además, las capacidades internas como el talento humano y la disposición a innovar son determinantes. Cuando se logra alinear capacidades internas con objetivos a largo plazo, la empresa se vuelve más resiliente e innovadora.
2. **Estrategia:** Operar con base en la intuición o la experiencia del fundador, sin un plan claro o formal puede funcionar durante una etapa inicial, pero no basta para garantizar la continuidad. Las empresas que planifican y que se anticipan a los cambios tienen una mayor capacidad para sobrevivir y crecer.
3. **Liderazgo emprendedor:** El liderazgo en la empresa familiar cumple un doble rol: dirigir el negocio y gestionar relaciones familiares. Los líderes que combinan visión, apertura al cambio y capacidad de delegar crean entornos más innovadores y resilientes. Los estilos democráticos y transformacionales, basados en la participación y el ejemplo, fortalecen la cultura organizacional e impulsan la adaptación.
4. **Estructura organizacional:** Contar con una estructura organizativa clara, con funciones bien definidas, sistemas de evaluación y mecanismos de rendición de cuentas no significa perder el "espíritu familiar", sino fortalecerlo. Una empresa que profesionaliza su gestión puede enfrentar con mayor orden los desafíos del crecimiento, la sucesión y la diversificación.
5. **Entorno:** Las condiciones económicas, las regulaciones, los cambios tecnológicos y los nuevos hábitos de consumo afectan directamente el desempeño de todas las empresas. Estar atentos a estas señales y adaptar el modelo de negocio es esencial. Las empresas que monitorean su entorno, que se informan, que se forman y que reaccionan con agilidad ante el cambio, son las que logran permanecer activas a pesar de la incertidumbre.
6. **Innovación y desarrollo:** Innovar no siempre significa tecnología disruptiva. A veces basta con mejorar productos, explorar nuevos canales de venta o ajustar procesos. La innovación continua es clave para evitar la obsolescencia.

> "Para que el legado perdure, no basta con la tradición: se requiere estrategia, innovación y visión".

El emprendimiento estratégico fortalece la resiliencia de la empresa familiar al equilibrar aquello que ya sabe hacer bien con lo que necesita para seguir siendo relevante. Para que el legado perdure, no basta con la tradición: se requiere estrategia, innovación y visión. Solo así se construye un futuro que honre el pasado.

PROYECTO ENVIADO AL MINEM

OPP Film planea instalar nueva central térmica en Lima

Compañía busca optimizar su eficiencia energética con la generación eléctrica a gas natural. A inicios de año, ya había recibido la autorización para operar una generadora en otra planta en Lurín. Busca cubrir su demanda energética.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe



DIFUSIÓN

Rubro. Firma fabrica recubiertos plásticos para empaques.

OPP Film, filial peruana de Oben Holding Group, dedicada a la fabricación y comercialización de películas y recubiertos plásticos para empaques de la industria de alimentos, solicitó al Ministerio de Energía y Minas (Minem) la autorización de generación termoeléctrica en su planta en Lurín.

Según un aviso publicado en el Boletín Oficial de El Peruano, la empresa busca la luz verde para desarrollar el proyecto "Central Térmica Planta 1-4 Lurín".

EN CORTO

Producción. A inicios de este 2025, OPP Film presentó un plan para instalar una nueva línea de producción de películas o film de polipropileno con estiramiento (BOPP) y cortadora primaria dentro de la planta industrial N° 1-4 en Lurín, con el fin de aumentar su producción. Así, fabricaría 106 toneladas diarias del mencionado producto.

Eficiencia energética

La referida iniciativa se sumaría a un proyecto de 13.4 megavatios (MW) planteado para la Planta 2-3 Lurín. La operación de esta infraestructura fue autorizada por el Minem en enero pasado mediante la Resolución Ministerial N° 006-2025-MINEM/DM.

El proyecto en la Planta 2-3 estaría vinculado al plan anunciado de la empresa en marzo del 2024, sobre la implementación de equipos de generación eléctrica a gas natural en su Planta N° 2, en Lurín. Esta iniciativa apunta a cubrir hasta el 90% de la demanda energética de dicha planta, la cual tiene cuatro líneas de producción. El otro 10% del requerimiento de energía seguiría siendo suministrado por Luz del Sur.

Así, la empresa buscaría optimizar su eficiencia energética, como parte de un plan que contempla una inversión superior a los S/ 20 millones en equipos de generación eléctrica a gas natural.

Más info en gestion.pe

BUSCA OPTIMIZACIÓN OPERATIVA

Endeavour destinaría US$ 16.8 millones a mina Huachocolpa Uno

Compañía Minera Kolpa, ahora subsidiaria de Endeavour Silver, ha presentado ante el Senace el Primer Informe Técnico Sustentatorio (ITS) correspondiente a la Segunda Modificación Excepcional del Estudio de Impacto Ambiental (MEIA) para su unidad minera Huachocolpa Uno (Huancavelica).

La propuesta contempla una inversión estimada en US$ 16.8 millones, destinada a optimizar la eficiencia operativa. Asimismo, Kolpa propone la habilitación de seis nuevas plataformas de perforación en las zonas denominadas Caudalosa y Yen. El objetivo es realizar exploraciones que permitan identificar nuevos recursos minerales.



DIFUSIÓN

Canadiense. Empresa invierte en mina de Huancavelica.

Potencial de mina

Huachocolpa Uno es una mina polimetálica enfocada principalmente en la producción de plata, con derechos mineros sobre 143 concesiones que en conjunto abarcan 25,177 hectáreas.

La unidad cuenta con una planta concentradora de 1,800 toneladas por día (tpd) y emplea técnicas de minería subterránea, entre ellas, la extracción por subniveles y el método de relleno cortado.

RADAR EMPRESARIAL

CONTINÚA PERFORACIÓN

Solis encuentra cobre y oro en 'Chancho al Palo'



BLOOMBERG

Más minerales. Iniciará perforación de segundo pozo.

◆ Solis Minerals reportó un avance clave en su programa de perforación diamantina en su proyecto polimetálico Chancho al Palo (Moquegua), dado que el primer pozo perforado en esta campaña ha interceptado mineralización tipo hierro-óxido-cobre-oro (IOCG), un tipo de depósito minerales geológicamente significativo y económicamente atractivo.

La perforación alcanzó una profundidad total de 713 metros, con presencia visible de calcopirita y una mineralización de estilo pórfido.

En esa línea, Solis con una capitalización bursátil de US$ 13.54 millones, ha planificado continuar la campaña con un segundo pozo a 200 metros al oeste del primero, en busca de patrones mineralógicos similares.

La compañía espera recibir los resultados de los análisis geoquímicos de la campaña, durante julio o agosto.

MODA ESPAÑOLA

Scalpers abre tienda en Jockey Plaza

◆ Tras la apertura de su primera tienda en Perú, en marzo del año pasado; la marca española de moda Scalpers ahora persigue consolidar su presencia con la reapertura de su tienda en el Jockey Plaza.

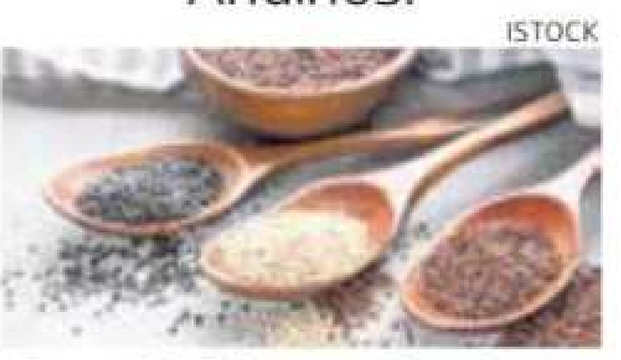
Así, en el mediano plazo, la firma contempla crecer dentro del mercado local, con nuevas tiendas en Lima y la posible incorporación de otras líneas de producto. En torno a una expansión a provincias, Scalpers prioriza el fortalecimiento de su identidad en la capital.

Junto a sus locales físicos, la compañía opera a través de su canal de comercio electrónico en el país.

EN APURÍMAC



En transacciones se concretarían este 26 de junio en la Rueda de Negocios de Granos Andinos.



ISTOCK

Cerca de 30 organizaciones de productores de granos presentarán su oferta a compradores de Estados Unidos, México, Colombia, Chile y Reino Unido.

DESCENTRALIZACIÓN

AGQ Labs mira a provincias para crecer

◆ El laboratorio AGQ Labs Perú, especializado en análisis, ensayos avanzados e ingeniería química, apunta a descentralizar sus actividades e ingresar a ciudades del interior del país. Además, la compañía también ejecuta un plan de inversiones, orientado a fortalecer la eficiencia de sus servicios.

De este modo, el gerente general de la firma, Moisés Peralta, señaló que trabajan en la expansión del laboratorio a Ica, Chiclayo, Trujillo y Piura, así como al sur y la selva peruana. "(Esto) Nos permite estar más cerca de los clientes, responder con mayor rapidez y fortalecer nuestra posición en el mercado", manifestó Peralta.



DIFUSIÓN

Inversión. Compañía desembolsa en eficiencias.

Asimismo, a fin de mantener la calidad de sus prestaciones, el ejecutivo mencionó que AGQ Labs Perú realiza inversiones, enfocadas en la capacitación técnica y comercial de su equipo; además, de la renovación logística en sus laboratorios.

TAMBIÉN OBSERVA EXPANSIÓN EN COLOMBIA Y MÉXICO

Chilena Flujolink, de dueños del Jockey Plaza, llega a Perú

Plataforma de cobranza para empresas busca en Perú consolidarse en sectores como retail, legal, servicios financieros y BPO (Business Process Outsourcing). Mientras, alista la puesta en marcha de un piloto en Colombia.

Flujolink, la plataforma de cobranza automatizada para empresas, ha iniciado su expansión fuera de Chile con operaciones activas en Perú y pilotos en marcha en Colombia y México.

Así, esta firma vinculada a la chilena Altas Cumbres (controlador del Jockey Plaza), llegó a Perú con una solución B2B de cobranza automatizada a comienzos de este año. Su objetivo es consolidarse en sectores como retail, legal, servicios financieros y BPO (Business Process Outsourcing).



ISTOCK

Crecimiento. Compañía apunta a quintuplicar sus clientes.

Mientras, en Colombia iniciará un piloto en el segundo semestre; en tanto, en México evalúa un caso de uso con actores estratégicos.

En líneas generales, la meta de la firma es quintuplicar su base de clientes en los próximos seis meses y alcanzar una facturación anual de US$ 1 millón en los siguientes 12 meses, apoyada en la red regional de Altas Cumbres, con presencia en países como Argentina, Colombia y México.

Cartera

Flujolink, nacida como un spin-off digital del Grupo Altas Cumbres, se construyó con un capital inicial de US$ 300,000, provenientes de ahorros generados por proyectos previos del equipo fundador.

Actualmente, la empresa cuenta con más de 60 clientes activos, entre ellos, empresas de telecomunicaciones, servicios profesionales y BPO y demás.

BAJO LA LUPA

JOSÉ DEUSTUA
Especialista en innovación y startups



Cultura startup: más que una mesa de ping pong

Una startup que tarda semanas en tomar una decisión, pierde dinero. Por eso, muchas veces prefieren moverse con información incompleta pero con velocidad.



ISTOCK

La dispersión no es una opción: cada decisión debe girar en torno al cliente y estar respaldada por datos.

La cultura *startup* no es vestirse de forma casual, tener horarios flexibles ni trabajar desde un *coworking* con café de especialidad. Tampoco es improvisar ni correr todo el día. Es, sobre todo, una forma distinta de enfocar los negocios: con claridad de propósito, velocidad en la ejecución y un profundo compromiso con el aprendizaje constante.

Muchos ejecutivos asocian la cultura *startup* con una estética más desenfadada o con equipos de trabajo más jóvenes. Pero lo que realmente la define son sus principios operativos y la forma en que se toman decisiones bajo condiciones de incertidumbre. En un contexto donde las grandes empresas buscan innovar, entender esta cultura no es un ejercicio teórico: es una necesidad estratégica.

Considero que hay cuatro elementos que suelen estar presentes en la cultura de startups exitosas:

- **Foco extremo:** en un entorno de recursos escasos, las *startups* aprenden a priorizar de forma natural. Esto significa decir que no a oportunidades tentadoras si no están alineadas con la visión o el objetivo del trimestre. La dispersión no es una opción: cada decisión debe girar en torno al cliente y estar respaldada por datos. Más de una vez me ha sorprendido cómo, en grandes empresas, ese foco se diluye y la inercia de los presupuestos anuales termina marcando el rumbo. Es momento de reemplazar la frase "pero siempre lo hemos hecho así"; por una más desafiante y útil: "¿por qué estamos haciendo esto?".
- **Agilidad en la toma de decisiones:** una *startup* que tarda semanas en tomar una decisión, pierde dinero. Por eso, muchas veces prefieren moverse con información incompleta pero con velocidad. La agilidad no es desorden, es una forma de ejecutar con ciclos cortos, evaluación constante y capacidad de rectificar rápido. La clave está en reducir los ciclos de aprendizaje. Si ya tenemos foco, debemos establecer metas de corto plazo que nos indiquen rápidamente si vamos en la dirección correcta. Así, si hay que fallar, que sea pronto y con bajo costo. Esto no significa prescindir de procesos –toda startup en crecimiento los necesita–, pero sí implica revisar continuamente esos procesos para asegurarse de que no se conviertan en un obstáculo para la toma ágil de decisiones.
- **Horizontalidad real:** no se trata de no tener jefes, sino de cultivar una cultura donde las ideas ganan por su mérito, no por jerarquía. La práctica habitual de reuniones abiertas como las *all-hands* responde a esta lógica: promover un espacio donde cualquier miembro del equipo pueda cuestionar decisiones, siempre con respeto y fundamentos. Esta apertura acelera el aprendizaje colectivo, reduce errores costosos y facilita el flujo de información dentro de la organización. Mantener esa horizontalidad a medida que la empresa crece es un reto, pero lo que distingue a las *startups* que lo logran es que lo asumen como una prioridad y se obligan a pensar activamente cómo preservar esa cultura en el tiempo.
- **Confianza en el equipo:** una *startup* solo puede prosperar si cada miembro actúa como dueño del negocio. Esto exige confianza: contratar bien, dar autonomía y exigir resultados. En muchas empresas tradicionales, los controles excesivos, el miedo al error y la dilución de responsabilidades frenan la acción. En una startup, en cambio, el empoderamiento no es un ideal aspiracional, sino una condición para operar. Esa confianza se complementa con un alineamiento continuo del equipo con el propósito y la cultura de la empresa. Sin importar el tamaño, esta cohesión es clave para sostener la velocidad y la claridad en la ejecución.

> "No se trata de no tener jefes, sino de cultivar una cultura donde las ideas ganan por su mérito, no por jerarquía.".

Estas prácticas no son exclusivas de los emprendimientos tecnológicos. Son principios culturales que pueden inspirar a cualquier organización que quiera adaptarse con mayor rapidez al entorno actual. La pregunta no es si una empresa puede ser una *startup*, sino cuánto de su cultura puede incorporar para volverse más ágil, centrada y adaptable.

Ahora bien; esto no se logra con un *rebranding*, ni con sesiones de *design thinking* o visitas a Silicon Valley. Requiere un trabajo profundo de gestión del cambio, que cuestione estructuras, incentive nuevos comportamientos y alinee a los equipos detrás de una misión común.

Adoptar ciertas prácticas de la cultura *startup* puede ayudar a las organizaciones tradicionales a recuperar velocidad, foco y sentido de urgencia. Pero eso solo es posible si se toma en serio. Liderar una transformación cultural implica construir nuevos hábitos, dar ejemplo desde arriba, permitir el error como parte del proceso y, sobre todo, confiar más en las personas.

En un mundo donde el cambio es la única constante, las empresas que logren apropiarse de estas capacidades culturales serán las que lideren la siguiente década. La cultura *startup* no es una moda: es una filosofía de acción. Y hoy, más que nunca, es también una ventaja competitiva.

ECONOMÍA

REVELA INFORME DE PERCEPCIÓN DE PROGRESO DE LAS FAMILIAS DE APOYO CONSULTORÍA

El 59% de los peruanos considera que el país está retrocediendo

Una inflación controlada, la recuperación del empleo formal, entre otros factores, respaldan la percepción de las familias de un progreso individual. Sin embargo, las dudas sobre el futuro del Perú persisten, según reporta reciente informe.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

La economía peruana en este 2025 avanza a buen ritmo. Como ha destacado el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el PBI creció 3.3% entre enero y abril. Así, acumula ya 13 meses consecutivos al alza. La pregunta constante es si el mejor desempeño económico se siente ya entre las familias.

Una forma de saberlo se encuentra en el Informe de Percepción de Progreso de las Familias, que elabora Apoyo Consultoría, con apoyo de Ipsos. La consultora compartió con **Gestión** sus resultados más recientes, al 20 de junio último.

Factores diversos como la inflación controlada, recuperación del empleo formal, entre otros, han permitido que las familias perciban un progreso individual. Sin embargo, las dudas sobre el futuro del país persisten. Aquí los detalles.

Insuficiente

El informe resalta que el 59% de los peruanos considera que el país está retrocediendo y solo el 8% percibe que hay un progreso.

De esta forma, y tomando en cuenta los resultados históricos de este sondeo, hay una disminución interesante en la percepción de retroceso: se registra una caída de 16 puntos porcentuales desde diciembre del 2023, su pico más alto.

Sin embargo, esta aparente mejoría es insuficiente, recalcó José Carlos Saavedra, socio de Apoyo Consultoría. El resultado de junio no solo está lejos de los niveles prepandemia, sino que es similar a los registros de 1991.

"Casi el 60% señala que el Perú está retrocediendo. Es uno de los niveles más altos desde inicios de los noventa. Los niveles usuales eran de 20%, hasta el 2016, cuando empezó a aumentar la percepción de retroceso", comentó.

Está tendencia al alza –sentir que el país retrocedía– llegó a un pico en diciembre del 2023 (75%), ya que varios factores negativos se presentaron al mismo tiempo. Estos fueron tres, según Saavedra: crisis política, deterioro institucional y recesión.

De ahí en adelante, con la recuperación generalizada de la economía, el indicador empezó a bajar, aunque lentamente y en grados similares a inicios de los noventa, como ya se explicó. Según el referido informe, esta mejora relativa se percibe entre todos los segmentos de la población.

"Ahora vemos una recuperación cíclica. Ha mejorado la confianza empresarial, que estuvo en negativo por tres años seguidos. También hay mejores precios de los metales y el empleo crece. Hay una combinación de factores alentadora para Perú", consideró Saavedra.

La encuesta realizada también revela que, por primera vez desde el inicio de la pandemia, son más los hogares peruanos que indicaron estar en una situación mejor hoy que hace 12 meses, en comparación con los que reportan deterioros.

Más info en gestion.pe

JOEL ALONZO



Evolución. En diciembre del 2023, la percepción de retroceso marcó su pico más alto. Hoy retrocedió 16 puntos porcentuales.

OTROSÍDIGO

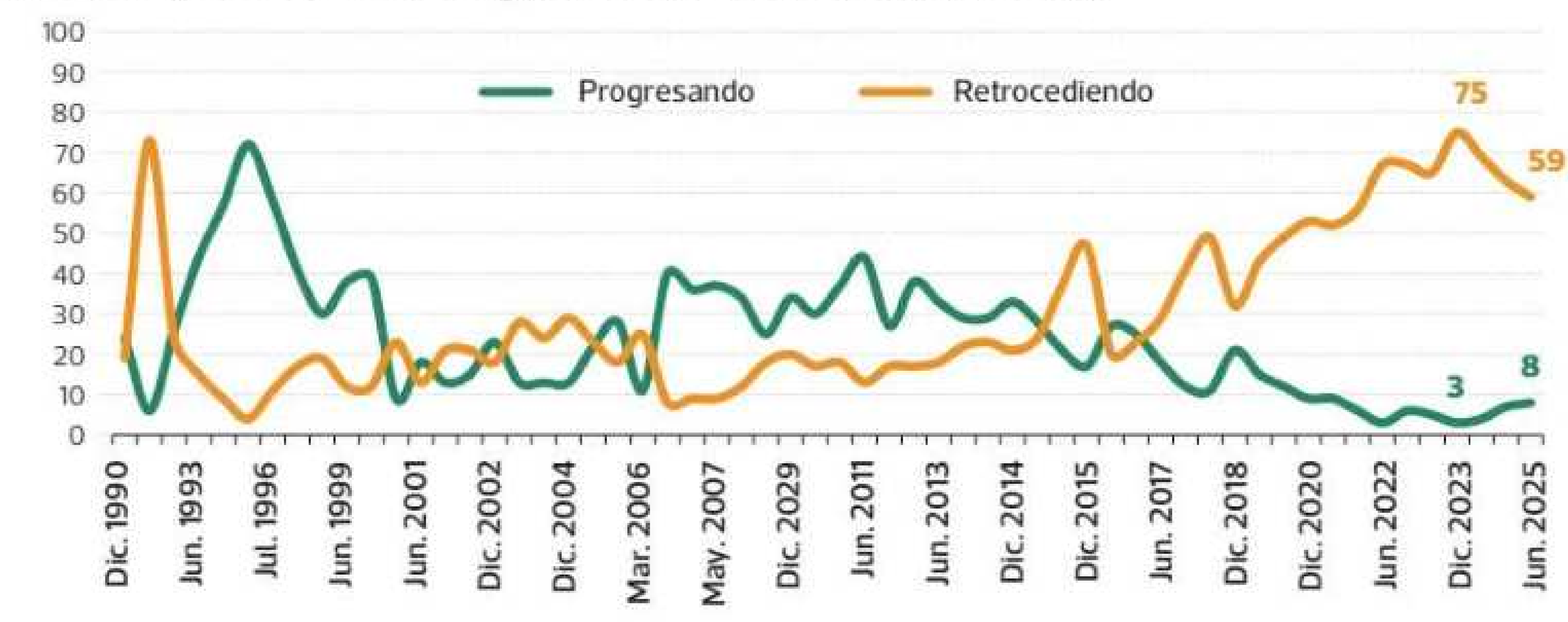
Destacan avance del empleo formal

Percepción. En el caso de los hogares de mayores ingresos, se reconoce el buen desempeño del crecimiento del empleo formal en otros dos sectores: comercio y servicios. A ello se suma un entorno financiero más favorable y el pago de utilidades en marzo, que elevó la liquidez.

"Aparte la inflación bajó y el salario real mejoró. El crédito a las familias se había ajustado mucho. Hoy empieza a aumentar. Todo eso mejora la percepción de las familias", acotó Saavedra.

Además, se da cuenta que hay pesimismo, en general, sobre el rumbo del Perú. Alrededor del 40% de las familias cree que su situación seguirá mejorando hacia el 2026, pero solo el 20% que se avanzará en la misma senda positiva.

Percepción de progreso de las familias[1] (%)



FUENTE: Apoyo Consultoría e IPSOS.

1: ¿Considera que el Perú está progresando, está igual o está retrocediendo?

Percepción neta sobre la situación económica futura del país y las familias[1] (% que responde mejor - % que responde peor)

País
Familias

Familias
Mejor: 38%
Peor: 14%

País
Mejor: 19%
Peor: 35%

60.0
40.0
20.0
0.0
-20.0
-40.0
-60.0
24
-16
Dic. 2015
Jul. 2016
Dic. 2016
Jun. 2017
Dic. 2017
Jul. 2018
Dic. 2018
Jun. 2019
Jul. 2020
Dic. 2020
Jul.2021
Dic. 2021
Jun. 2022
Dic. 2022
Jun. 2023
Dic. 2023
Jun. 2024
Dic. 2024
Jun. 2025

FUENTE: Apoyo Consultoría e IPSOS.

1: ¿Cómo cree que estará la situación económica del país/ de su familia dentro de 12 meses?

LÍMITES PARA ESTA RELACIÓN LABORAL

Corte declara vínculo entre repartidor y una empresa de aplicativo

El demandante sustentó su posición en que laboró bajo un régimen de turnos semanales establecidos por la empresa, con uso obligatorio de uniforme. Expertos piden cautela en las resoluciones judiciales.

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El avance de las plataformas digitales ha transformado las formas de prestación de servicios en sectores como el reparto a domicilio. En este contexto, muchos trabajadores operan bajo contratos civiles, como locadores de servicios, pese a cumplir funciones similares a las de un trabajador formal.

Este modelo fue, recientemente, evaluado por la Corte Superior de Justicia de Lima, que resolvió declarar la existencia de una relación laboral a plazo indeterminado entre un repartidor y una empresa operadora de aplicativos.

Según los hechos del caso, el demandante sostuvo que trabajó como repartidor entre agosto del 2021 y noviembre del 2022, bajo un régimen de turnos semanales establecidos por la empresa, con uso obligatorio de uniforme y realizando funciones de reparto, siguiendo las instrucciones de una aplicación digital.

JULIO REAÑO



Normativa. Muchos trabajadores en el sector de delivery operan bajo contratos civiles.

OTROSÍDIGO

Criterios hallados por la Sala

Aspectos. Se reconoció que la subordinación en este tipo de relaciones no se manifiesta necesariamente mediante órdenes presenciales, sino mediante sistemas digitales que organizan y supervisan el trabajo. Se destacó el uso de una aplicación que asignaba turnos previamente definidos mediante una plataforma, donde el trabajador debía registrarse semanalmente.

Por su parte, la empresa negó la existencia de subordinación, señalando que se trataba de una prestación autónoma bajo contrato de locación de servicios, en la que el prestador tenía libertad para aceptar pedidos, definir sus horarios y que el uniforme era parte de una estrategia publicitaria sin carácter obligatorio.

Daniel Robles Ibazeta, socio fundador de Robles Ibazeta Consultores, sostuvo que el control algorítmico, las evaluaciones de desempeño y la dependencia de una plataforma única configuran mecanismos de fiscalización indirecta que reemplazan la supervisión tradicional del empleador.

Estos elementos permiten a la empresa condicionar el comportamiento del trabajador sin necesidad de una orden directa, lo que –a su juicio– evidencia una "subordinación digital" que debe considerarse como indicio de relación laboral.

Por su parte, Cesar Puntriano, socio del Estudio Muñiz, reconoció que estos factores pueden ser indicios de subordinación, pero pidió cautela en su valoración.

Advirtió que no se deben importar criterios de otras jurisdicciones sin considerar el contexto peruano y subrayó que el juez debe ponderar con equilibrio las pruebas de ambas partes.



AÚN SIN PRECISAR LAS CONDICIONES

Minem anuncia que ampliará el Reinfo hasta fin de año

El titular del Ministerio de Energía y Minas (Minem), Jorge Montero, anunció que se extenderá el plazo del Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) hasta el 31 de diciembre de este año.

Como se recuerda, la Ley N° 32213, de diciembre del 2024, que dio una anterior ampliación hasta este 30 de junio, disponía que podría prorrogarse hasta por un semestre más. El ministro sustentó esta decisión a fin de llevar ordenadamente el proceso de formalización de los pequeños mineros y mineros artesanales.

"El Decreto Supremo con las nuevas condiciones será publicado en los próximos días", apuntó el funcionario.

Montero Cornejo sostuvo que la extensión del Reinfo favorecerá a los que demuestren "actividad real y voluntad genuina de formalizarse" y, por ello, se sujetará a ciertos criterios.

"Nuestro propósito es la formalización de la mayor cantidad posible de pequeños empresarios mineros y mineros artesanales que quieran hacer las cosas bien. Esta no será una ampliación indiscriminada: tendrá condiciones claras, estrategias diferenciadas y plazos definidos", apuntó.

También es importante mencionar que esta nueva extensión del Reinfo llega ante el nulo avance desde la Comisión de Energía y Minas del Congreso por impulsar una nueva Ley de Formalización y Promoción de la Pequeña Minería y la Minería Artesanal, llamada Ley MAPE.

Por otro lado, el titular del Minem aseguró que el Comando Unificado Pataz y la Mesa de Desarrollo Integral para la provincia de Pataz han sentado las bases para un "modelo de intervención multisectorial" que puede "replicarse en otras zonas con problemática similar".

"Ya evaluamos tres nuevos territorios", soslayó.

LA CIFRA

82,130

inscritos en el Reinfo hay, según muestra su plataforma de transparencia. Del total, casi el 28% lo tiene en condición vigente.

EN SU 30° EDICIÓN SE ANALIZARÁ LA COYUNTURA PREELECTORAL

CADE Universitario se enfocará en empoderar a los líderes del mañana

Desde mañana y hasta el viernes 27 se realizará la 30° edición del CADE Universitario, que llevará el lema 'Ciudadanía Activa, Democracia Viva'.

Cientos de jóvenes estudiantes de todas las regiones del país se darán cita en la Escuela Naval (Callao) para discernir sobre la construcción del mañana.

En esta ocasión, el CADE Universitario se enfocará en la coyuntura preelectoral, por lo que se orientará a los jóvenes sobre la importancia de la institucionalidad sólida y la democracia representativa.

Serán 18 sesiones con la participación de más de 20 expositores de amplia trayectoria, así como paneles, talleres y dinámicas. IPAE apunta al diálogo entre ambas generaciones.

Desde IPAE Acción Empresarial pondrán énfasis en nutrir el espíritu de liderazgo en cada uno para definir el rumbo del país.

El comité organizador está presidido por Darío Zegarra, gerente general de Newmont Perú, y lo acompañan refrentes empresariales como Javier Ichazo, pastpresident CADE Universitario y CEO Mibanco; Alexandra Ames, Directora Ejecutiva de Pronabec; entre otros.

DIFUSIÓN



Cronograma. Tendrán 18 sesiones en esta edición.

Entre los exponentes están Gonzalo Galdos, Presidente de IPAE Acción Empresarial; Valery Zevallos, fundadora de Estrafalario y ganadora de Empresas que transforman el Perú 2024; Martín Tanaka, Profesor principal de la PUCP, entre otros.

DE HEBEI, CON PUERTO Y AEROPUERTO PROPIO

Empresas de provincia clave de China buscan crecer a través del puerto de Chancay

Empresarios y autoridades de Hebei se reunieron con una delegación de 19 representantes de países de América Latina, entre ellos Perú, representado por Gestión. En el 2024, su puerto movilizó más de mil millones de toneladas.



ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Hebei, China. Desde que el puerto de Chancay empezó a cerrar su proceso de construcción, se estimó la llegada de nuevas inversiones extranjeras al Perú, sobre todo chinas. Pero ahora que el terminal inició operaciones comerciales, dichas intenciones se empiezan a concretar. Y más allá de Beijing.

Gestión llegó hasta Hebei, que es una provincia histórica para la fundación de la República Popular China, ocurrida en 1949. Allí se disputaron varias de las batallas que la hicieron posible.

Interés

Tras movilizar más de mil millones de toneladas en movimiento de carga a través de su puerto en el 2024, ahora buscan conectarse con Chancay e ingresar al mercado de América Latina.

Así lo manifestaron ocho empresarios y autoridades de Hebei en una reunión con una delegación de 19 representantes de países de América Latina, entre ellos Perú, representado por **Gestión**.

Xu Yanping, subdirector del Departamento de Comercio de la Provincia de Hebei, señaló que ven con expectativa que el puerto de Chancay sea parte de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, que integraría económicamente a China con Latinoamérica.

Las ocho empresas que estuvieron en la junta con la delegación de América Latina son parte de varios sectores. Farmacéuticas, automotrices, proveedores mineros y textiles buscan llevar sus productos a la región.

Una de ellas es Goldpro, empresa que fabrica bolas de acero para la producción minera desde el 2010. En Perú ya trabajan con Buenaventura y Chinalco. Pero buscan expandir su presencia con productos a medida.

Otra empresa de Hebei que, si bien no tiene presencia directa en Perú, pero lo analiza en adelante, es Zhongxing Auto. Lo completan JA Tecnología Solar, que desarrolla todo tipo de proyectos fotovoltaicos desde el 2005, Jikai Fabricación de Equipos, el Instituto de Prospección e Ingeniería de Metales, Shimu Farmacéutica, entre otros.

SEPRES



Vía. Por el megapuerto es por donde buscan llegar a la región.

EN CORTO

Puerto de Chancay. "Es un proyecto clave. Se trata del primer puerto inteligente de América del Sur. Puede promover la prosperidad de toda la región", destacó Xu Yanping, funcionario de la Provincia de Hebei. "Confiamos en su papel. Las empresas de Hebei buscan aprovechar bien esta ruta marítima y promover la colaboración con América Latina", resaltó.

Encuentra este contenido en:



EN EL ÚLTIMO AÑO, REVELÓ LA SNI

El 66% de las empresas industriales realizó gastos ante la inseguridad

La criminalidad sigue golpeando. En el sector industrial, incluso, la tendencia va en aumento, pues el 58% de las compañías tuvo que incrementar su inversión en seguridad respecto al periodo anterior.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

La inseguridad ciudadana se ha convertido en una amenaza creciente para la actividad empresarial. Un reciente estudio del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) reveló que el 66% de las empresas industriales realizó gastos para mitigar los riesgos derivados de la inseguridad en el último año.

Esto significa que casi siete de cada 10 firmas han tenido que destinar parte de su presupuesto a protegerse de la delincuencia, por lo que algunas empresas han dejado de asumir otras inversiones.

Según el informe, la tendencia va en aumento: el 58% de las empresas del sector industrial incrementó su inversión en seguridad respecto al periodo anterior.

Las principales acciones incluyeron la instalación de sistemas de videovigilancia, la contratación de seguridad privada y la capacitación del personal en protocolos de seguridad, así como gastos en seguros y tecnología de rastreo.

"Las industrias están orientando su inversión a protegerse cuando esos recursos deberían ir al sector productivo, a generar nuevos proyectos, productos, innovación o investigación de mercados", comentó Dante Carhuavilca, gerente del IEES de la SNI, a **Gestión**.

Solo de junio del 2024 a mayo del 2025, cerca de la mitad (45%) de empresarios industriales manifestaron haber sido víctimas de algún hecho delictivo. Ante esto, el 36% de empresas afectadas afirmaron que redujeron, postergaron o cancelaron inversiones.

En detalle, la mayoría tuvieron que paralizar proyectos o planes de expansión, redujeron el aumento de costos operativos y tuvieron una menor rentabilidad.

Otros efectos de esta postergación o cancelación de inversiones fue la pérdida de clientes o la menor demanda, la disminución de la productividad, el incumplimiento de pedidos programados e interrupciones en la cadena de suministro o distribución.

Crecimiento afectado

Para Juan Acosta, docente de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), la inseguridad ya podría estar reflejándose en el Producto Bruto Interno (PBI).

"La economía se sostiene en gasto público, consumo privado, inversión privada y comercio exterior. La inseguridad las afecta, especialmente, al consumo privado y a la inversión", explicó.

Con la tendencia actual de inseguridad en el Perú, se podría agravar el problema de obligar a las empresas a reorientar sus recursos para protegerse en los próximos años, alertó Nicolas Zevallos, director de Asuntos Públicos del Instituto de Criminología y Estudios sobre la Violencia.

Agregó que desde el Estado se debe comenzar a abordar la inseguridad no solo como un tema de orden público, sino como una barrera para la competitividad y la inversión.

Más info en gestion.pe

Principales consecuencias de la reducción, postergación o cancelación de inversiones (Porcentaje)

Respuesta múltiple



FUENTE: Estudio sobre el nivel de afectación de la inseguridad ciudadana en la industria – IESS- SNI, Mayo 2025

OPINIÓN

FELIPE JAMES CALLAO
Presidente de la SNI



La inseguridad: un costo creciente para las compañías

La inseguridad ciudadana se ha consolidado como una de las principales amenazas para el desarrollo empresarial en el Perú. Según un reciente estudio de la SNI, el 45% de los empresarios industriales ha sido víctima de algún hecho delictivo en los últimos doce meses. Esta situación no solo afecta la integridad de los negocios, sino también genera impactos económicos profundos. Uno de los efectos más alarmantes es la afectación directa a la inversión empresarial. El estudio revela que el 16% de los encuestados ha tenido que reducir, postergar o incluso cancelar sus proyectos de inversión como consecuencia directa de la inseguridad. Esto ha conllevado a la paralización de planes de expansión (39%), aumento en los costos operativos (32%) y una menor rentabilidad (29%). Las micro, pequeñas y medianas empresas con menor capacidad financiera para absorber pérdidas o implementar costosos sistemas de seguridad, están enfrentando un entorno hostil que muchas veces compromete su viabilidad. La pérdida de clientes, interrupciones en la cadena de suministro y el incumplimiento de pedidos programados.

REPORTA LA SUNAFIL EN LO QUE VA DEL AÑO

Sueldos impagos encabezan las denuncias laborales

Entre enero y lo que va de junio, los trabajadores en el país vienen reportando 33,181 denuncias laborales a nivel nacional, que ya fueron atendidas, informó la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil).

Las regiones con mayor número de casos reportados son Lima Metropolitana, La Libertad y Arequipa.

Según reveló la Sunafil, la mayoría de las denuncias atendidas están relacionadas con dos incumplimientos: el pago de remuneraciones y la falta de abono de la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS).

En tercer lugar, figuran los incumplimientos vinculados con las condiciones de trabajo: jornadas laborales, horarios de trabajo, así como problemas relacionados con vacaciones y licencias remuneradas.

Los despidos arbitrarios –cuando el trabajador es cesado sin una causa justificada– ocupan la cuarta posición en la lista de denuncias.

Finalmente, el quinto motivo más reportado corresponde a la omisión del pago de gratificaciones por Fiestas Patrias y Navidad.

La entidad recordó a los empleadores la importancia de cumplir con los derechos sociolaborales de sus trabajadores. De esta forma, se evitarán denuncias, así como posibles multas que se generen.

DIFUSIÓN



Incidencia. El segundo en la lista fue la falta de pago de la CTS.

BAJO LA LUPA

CARLOS GALLARDO TORRES
Gerente general del Instituto Peruano de Economía (IPE)



El sueño de la vivienda

Lo que tenemos es un modelo fallido de desarrollo de vivienda urbana, rentable para el promotor ilegal, pero costoso para el Estado y la sociedad.

El modelo actual de desarrollo de vivienda no es sostenible: impide el desarrollo de ciudades más seguras, conectadas y productivas, y limita las oportunidades para millones de peruanos.

Bajo este modelo, el desarrollo informal de vivienda es altamente rentable para los promotores ilegales que invaden, lotizan y trafican terrenos prometiendo que los servicios llegarán en un futuro. Además, mantiene al Estado en un rol reactivo para la provisión de servicios y asignación de recursos para promover vivienda formal, que llegan muy tarde, son insuficientes y se asignan ineficientemente.

En el estudio del IPE próximo a publicarse "Contribución de la vivienda formal al cierre de brechas sociales", analizamos cómo en las últimas dos décadas el crecimiento urbano en el Perú ha sido mayoritariamente informal. De los 2.5 millones de viviendas nuevas construidas desde el 2007, 1.6 millones (63%) fueron informales.

El reciente sismo y las advertencias de expertos sobre los daños que podría provocar en la vida y propiedad de miles de personas deben servir para poner el foco en el riesgo que representa la vivienda informal.

Este modelo informal de urbanización no es solo una cuestión de legalidad. Tiene consecuencias concretas y persistentes sobre el bienestar de las familias. Así, los hogares en viviendas informales no solo parten en desventaja pues tienen el doble de incidencia de pobreza y un menor nivel de educación que los hogares en viviendas formales. Además, su camino por delante es cuesta arriba pues las viviendas informales que habitan carecen de servicios básicos, se ubican en zonas alejadas de colegios, hospitales o centros de trabajo, y exponen a sus ocupantes a mayores niveles de pobreza e inseguridad.

Más aún, esta amplia brecha de servicios es de largo aliento: aquellos hogares que no acceden a luz agua o saneamiento se mantienen en esta situación en promedio durante 15 años. Algunos –uno de cada tres hogares– incluso 20 años a más.

En consecuencia, pagan más por servicios básicos como el agua. En Lima Metropolitana, el costo del agua por cisterna puede ser hasta seis veces mayor que el de la red pública. Y los efectos sobre la salud no se hacen esperar: los niños en hogares que no acceden a agua por red presentan hasta 70% más enfermedades diarreicas.

A pesar de las importantes inversiones del Estado –más de S/ 15 mil millones en agua y saneamiento urbano en la última década– la brecha de acceso a estos servicios no se ha cerrado. Por el contrario, ha crecido: de 11.4% en el 2019 a 16.7% en el 2024. No es un problema de presupuesto, es el modelo fallido de desarrollo urbano y la deficiente gestión de las Entidades Prestadoras de Servicios de Saneamiento (EPS).

JESÚS SAUCEDO



De los 2.5 millones de viviendas nuevas construidas desde el 2007, 1.6 millones (63%) fueron informales.

Propuestas

El reto es de gran magnitud, el IPE estima que al año se producen alrededor de 50 mil viviendas formales, que es menos de una tercera parte de las 150 mil nuevas viviendas que se requieren cada año. Además, existe un déficit acumulado de al menos 500 mil hogares urbanos sin vivienda, y que podría ser mayor porque una parte de lo que hoy llamamos déficit cualitativo de vivienda podría en realidad tratarse de una vivienda irreparable y debería, por tanto, ser considerada dentro del déficit cuantitativo. Cerrar la brecha habitacional en una década requiere entonces cuadruplicar la construcción de vivienda formal a alrededor de 200 mil unidades por año. Para lograrlo se necesita:

1. Controlar la expansión informal de viviendas, algo que el Congreso más bien impulsa con la reciente aprobación de una nueva prórroga de los plazos de formalización de la propiedad informal en terrenos estatales ocupados por posesiones informales. Además, cerrar las brechas sociales de las ocupaciones informales a la fecha debe comenzar por cuestionarse el modelo deficiente de provisión de agua y saneamiento público que hoy existe.
2. Ampliar el acceso al financiamiento sobre todo en sectores de menores ingresos. Ello requiere superar las barreras a la inclusión financiera. Por ejemplo, mediante el desarrollo de nuevos instrumentos financieros para formas de vivienda alternativas y el otorgamiento de garantías. Además, impulsar el uso del canon para financiar programas de vivienda social, algo legalmente viable desde el 2018 pero poco aprovechado.
3. Planes de desarrollo urbano como condición para la expansión urbana, que definan dónde y cómo se expande la ciudad, con infraestructura y servicios. En esa línea, la generación de catastros debe recaer sobre un menor número de entidades y es necesario contar con sistemas que integren información catastral, socioeconómica y financiera georreferenciada en una plataforma única e interoperable.
4. Reforzar la rectoría del Ministerio de Vivienda, restringir la arbitrariedad municipal y simplificar los trámites para la edificación, que frenan la inversión en vivienda formal. En esa línea, impulsar una mayor colaboración con el sector privado a través del despliegue de proyectos inmobiliarios mediante APP, obras por impuestos y proyectos en activos.

> "El modelo informal de urbanización no es solo una cuestión de legalidad. Tiene consecuencias concretas y persistentes sobre el bienestar de las familias".

Impulsar decididamente el desarrollo de vivienda formal, en colaboración con el sector privado, debe ser una prioridad nacional. De otro modo, seguirá siendo un negocio redondo para la ilegalidad.

DARÁ PRIORIDAD A PRODUCTOS MÁS RENTABLES

Caja Paita cortará gastos hasta consolidar recuperación de sus utilidades

Microfinanciera logró aminorar las pérdidas a abril de este año, y espera cerrar el 2025 con ganancias por S/ 2 millones. Entre otras medidas, ha reducido la cartera de Impulso Myperú.

GUILLLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

El sistema de cajas municipales aún sigue recuperándose de la desaceleración económica de años previos, con indicadores mixtos y, en algunos casos, como los de Caja Paita, con un evidente espacio de mejora.

El gerente central de Negocios de la microfinanciera, Pedro Talledo, explicó en exclusiva a Gestión cuál es la estrategia para reflotar la compañía en los siguientes meses.

Entre enero y abril del 2025, la caja registró pérdidas por S/ 156,785, menores a los S/ 603,644 de resultado negativo en el mismo periodo del año anterior, según la SBS.

De acuerdo con Talledo y el informe de gerencia al que **Gestión** tuvo acceso, ya al cierre de mayo último la caja logró obtener ganancias acumuladas anuales por S/ 531,224.

"Estamos fortaleciendo los ingresos y frenando los gastos, por ejemplo, los gastos de personal, no hay aumento para nadie. Y los gastos administrativos también, no hay ningún incremento, solamente lo más necesario como para que la empresa empiece a funcionar", afirmó el gerente.

Así, de seguir encaminado en esa estrategia, Talledo estima que Caja Paita cerrará con ganancias de S/ 2 millones al cierre del 2025.

Cartera de créditos

Talledo explicó que cuando entró a la empresa, en agosto del año pasado, identificó que los indicadores se deterioraron principalmente porque la gestión anterior dio prioridad a los créditos de Impulso Myperú.

Los préstamos de ese programa, que son garantizados por el Gobierno, "no se otorgaron con buena evaluación", y además su tasa de interés era "baja", de 13%, argumentó el gerente.

"Estos créditos son con garantía del Estado, pero hasta un límite, es decir, cuando Cofide los cancela, paga el 94%, y la entidad financiera (en caso de incumplimiento) pierde el 6%", sostuvo.

Talledo refirió, además, que la tasa de morosidad de los préstamos de Impulso Myperú en su compañía estaría alrededor del 20%, es decir, muy por encima del indicador de toda su cartera (8.8% al cierre de abril), según la SBS.

El ejecutivo afirmó también que Caja Paita había "dejado de colocar" otros productos más rentables para la empresa, como el crédito pignoraticio y otros préstamos minoristas.

En ese contexto, aseguró que la microfinanciera ha cambiado su enfoque para otorgar productos que les sean más rentables.

DIFUSIÓN



Financiamiento. Caja Paita está gestionando la aprobación dos créditos subordinados con Hedblom Capital por un total de US$ 2 millones.

EN CORTO

Cartera. El saldo de los créditos de Impulso Myperú en Caja Paita pasó de S/ 15 millones en septiembre del 2024 a S/ 6 millones a mayo del 2025, principalmente a causa de los honramientos realizados por Cofide, así como por los castigos de crédito realizados en diciembre del 2024 por S/ 3.2 millones.

Posible absorción

Sobre la posibilidad de que la caja sea adquirida, Talledo manifestó: "El objetivo es darle valor a la caja de tal manera que, si en algún momento puede ser absorbida, ya no es una chatarra, sino una entidad bien manejada. Pero eso no se ha estudiado, no lo ha visto ni el directorio ni la municipalidad tampoco".

En los próximos meses, recalcó Talledo, se trabajará en obtener dos créditos subordinados de la empresa financiera suiza Hedblom Capital, US$ 1 millón previsto para febrero del 2026 y otro US$ 1 millón para junio de ese mismo año.

Para lograr lo anterior, requiere anotar tres meses consecutivos de utilidades, lo que se esperan lograr en mayo, junio y julio del año en curso, indicó el gerente.

Adicionalmente, se ha solicitado otro crédito subordinado del Fondo de Cajas Municipales, que se concretaría en noviembre próximo.

Más info en gestion.pe

DISPONE SBS

Cambios en estatutos de Afocat deben contar con autorización previa

La Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (SBS) dispuso que todo cambio en los estatutos de las asociaciones de fondos regionales o provinciales contra accidentes de tránsito (Afocat) cuente con su autorización previa.

Esta medida forma parte de su labor de revisar el marco legal de los sistemas bajo su supervisión.

Así quedó establecido con la modificación del reglamento de acceso y mantenimiento de inscripción en el Registro de las Afocat. Se espera que esta medida contribuya a asegurar un adecuado funcionamiento y fortalecimiento de las asociaciones y una mejor supervisión.

La norma precisa que, para la inscripción de cualquier modificación estatutaria en los Registros Públicos, la asociación correspondiente debe contar con la autorización previa de la SBS.

A diferencia de los demás sistemas supervisados, las Afocat no contaban con un procedimiento de autorización de las modificaciones o cambios de sus estatutos.

Las Afocat nacieron con la finalidad principal de administrar los fondos regionales o provinciales contra accidentes de tránsito, los mismos que están conformados por los aportes de sus miembros o asociados.

Estas asociaciones emiten el certificado contra accidentes de tránsito (CAT), que tiene validez en la provincia o región específica en la que la unidad de transporte público realiza sus actividades válidamente.

GEC



Afocat. Son fondos regionales o locales contra accidentes de tránsito.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Lunes, 23 de junio del 2025

Empresa		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
▼ Banco Continental	C1	1.410	1.420	1.390	1.40	-0.71	0.30	0.97	214677	53.0	97.50	3468.74	7.57	6.02	0.96	566.39	-0.71	-7.28	-1.52	1.78
▼ Banco de Credito	C1	4.650	4.650	4.610	4.61	-0.86	0.09	0.28	18973	59.0	97.50	16659.15	-	10.82	2.71	1514.82	0.22	5.73	7.21	15.25
DIVERSAS																				
▼ Credicorp Capital Perú	C1	1.640	1.600	1.600	1.60	-2.44	0.01	0.02	3612	1.0	2.50	59.51	-	7.64	1.41	7.66	-	-2.44	-11.11	-11.11
▼ Ferreycorp	C1	3.180	3.170	3.160	3.16	-0.63	1.13	3.63	355925	60.0	100.00	832.75	6.47	5.78	1.04	141.67	-	-1.56	7.28	15.33
■ Aenza (Antes GYM)	C1	0.290	0.290	0.290	0.29	0.00	0.06	0.20	219889	7.0	12.50	110.83	-	-	0.34	-76.20	-	-3.65	-27.50	-37.63
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.142	0.142	0.141	0.14	-0.70	0.06	0.21	455939	26.0	92.50	-	-	-	-	-	-	-6.00	-19.43	-31.22
AGRARIAS																				
■ Cartavio	C1	47.100	47.100	47.100	47.10	0.00	0.03	0.10	685	15.0	57.50	295.66	9.99	-	-	22.10	1.73	4.67	12.41	10.56
▼ Casa Grande	C1	12.380	12.300	12.190	12.30	-0.65	0.14	0.46	11681	33.0	82.50	288.60	11.97	15.15	1.04	18.74	-1.20	5.13	2.07	2.50
▼ San Jacinto	C1	19.500	19.000	19.000	19.00	-2.56	0.03	0.09	1435	3.0	21.67	150.59	9.80	9.84	1.57	15.06	2.15	2.15	8.57	26.58
INDUSTRIALES COMUNES																				
▼ Alicorp	C1	9.700	9.800	9.500	9.69	-0.10	0.17	0.54	17348	41.0	99.17	2301.18	3.89	18.84	5.02	120.41	7.67	12.41	19.32	46.99
▼ Austral Group	C1	1.640	1.600	1.600	1.60	-2.44	0.01	0.02	3728	2.0	18.33	115.43	10.63	3.00	0.70	37.82	-	1.27	26.58	31.27
▼ Unacem Corp	C1	1.580	1.580	1.550	1.55	-1.90	0.10	0.33	64891	29.0	90.00	768.52	1.29	6.07	0.47	124.46	-0.64	-0.64	-	1.30
■ Cementos Pacasmayo	C1	4.240	4.240	4.240	4.24	0.00	0.16	0.53	38612	25.0	90.00	500.85	-	8.96	1.43	55.37	-	0.71	-2.53	0.24
■ Corp. Aceros Arequipa	C1	1.750	1.750	1.750	1.75	0.00	0.30	0.96	170000	1.0	30.00	474.58	2.69	8.40	0.63	59.91	-0.57	-2.78	4.64	6.51
■ Quimpac	I1	1.300	1.300	1.300	1.30	0.00	0.01	0.04	8500	1.0	1.67	182.22	-	-	0.41	-	-	-	-	-
▼ Siderúrgica del Perú	C1	1.700	1.800	1.650	1.65	-2.94	0.15	0.47	85958	29.0	71.67	321.73	-	12.10	1.21	26.16	-8.33	-4.07	-9.34	-2.94
MINERAS COMUNES																				
▼ Nexa Resources Perú	C1	1.300	1.290	1.290	1.29	-0.77	0.02	0.07	16890	11.0	46.67	456.67	-	-	0.70	-	-1.53	0.78	-18.87	-19.88
■ Minera Poderosa	C1	7.700	7.700	7.700	7.70	0.00	0.03	0.10	4011	11.0	75.83	1286.91	4.01	9.66	2.60	131.10	1.32	-2.53	-7.23	-0.25
▼ Volcan	BC1	0.232	0.232	0.230	0.23	-0.86	0.10	0.31	418197	50.0	99.17	343.83	-	-	0.50	-	-4.17	13.30	9.52	10.58
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▼ Engie Energía Perú	C1	3.650	3.650	3.640	3.64	-0.27	0.88	2.83	241234	18.0	82.50	609.75	-	-	0.50	-	-0.27	-0.82	-15.55	-11.00
▼ Pluz Energía Perú	C1	1.240	1.250	1.230	1.23	-0.81	0.06	0.19	47773	6.0	25.83	1039.18	-	8.78	1.03	116.40	-1.60	-1.60	-12.14	-42.79
▼ Luz del Sur	C1	12.700	12.670	12.500	12.50	-1.57	0.20	0.66	16316	14.0	60.00	1695.51	-	8.51	1.33	196.00	-1.96	-5.30	-6.51	-16.67
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Backus y Johnston	I1	19.500	19.400	19.400	19.40	-0.51	0.05	0.16	2498	19.0	84.17	7041.56	-	11.12	2.74	644.83	2.05	1.57	-5.09	-15.65
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.030	1.030	1.030	1.03	0.00	0.08	0.25	76159	16.0	70.83	474.58	2.67	4.94	0.37	59.91	-0.96	-3.74	7.08	1.93
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	16.67	30.39	3.21	-	0.12	-1.08	3.55	-20.45	-27.08	-42.51
▲ Gloria	I1	7.500	7.750	7.750	7.75	3.33	0.02	0.08	3081	3.0	14.17	910.27	-	13.98	2.02	64.05	-	7.64	23.02	29.17
■ Quimpac	I1	1.300	1.300	1.300	1.30	0.00	0.01	0.04	8500	1.0	1.67	182.22	-	-	0.41	-	-	-	-	-
MINERAS DE INVERSION																				
■ Minera Corona	I1	19.010	19.390	19.010	19.01	0.00	0.13	0.41	6550	4.0	38.33	202.75	-	13.46	1.05	14.16	-	-4.95	58.42	54.68
▼ Minsur	I1	4.400	4.400	4.380	4.39	-0.23	2.13	6.86	485069	121.0	95.00	3525.46	6.19	118.94	1.88	29.64	-0.45	6.04	2.09	-7.38
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	200.000	201.010	201.010	201.01	0.50	0.01	0.04	67	3.0	85.83	-	-	-	-	97294.00	1.26	0.00	-11.05	-20.23
▼ Citigroup Inc	Com	78.590	78.710	77.620	77.62	-1.23	0.03	0.10	403	5.0	35.83	-	-	-	-	13375.00	-1.17	3.42	5.61	9.26
▼ Credicorp	C1	218.500	218.100	215.000	215.03	-1.59	0.40	1.27	1833	17.0	99.17	20295.03	6.42	-	-	1338.70	-1.81	1.91	22.02	26.09
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	681.500	691.000	690.000	691.00	1.39	0.02	0.07	30	5.0	78.33	-	-	-	-	66635.00	-2.12	7.33	20.38	14.10
▲ Exxon Mobil Corp XOM	Com	113.800	114.570	114.570	114.57	0.68	0.02	0.05	140	1.0	12.50	-	-	-	-	33173.00	-	-	-1.24	7.78
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	9.600	9.680	9.680	9.68	0.83	0.01	0.03	1117	5.0	93.33	-	-	-	-	154.74	-3.20	8.89	29.07	19.51
▲ Inretail Perú Corp.	C1	26.600	26.700	26.600	26.70	0.38	0.06	0.19	2171	33.0	93.33	2768.23	-	10.73	1.61	258.03	-1.11	-1.11	-5.99	-15.91
▼ Intercorp Financial Services	C1	35.750	35.500	35.500	35.50	-0.70	0.02	0.06	558	4.0	92.50	4098.39	-	9.28	1.37	441.76	-2.07	1.57	6.51	22.46
▲ NVIDIA Corporation	Com	143.510	144.450	142.100	144.45	0.66	0.16	0.53	1142	36.0	96.67	-	-	-	-	76774.00	-0.39	6.84	33.13	5.44
▼ Ish MSCI Emerging Markets	-	46.930	46.700	46.700	46.70	-0.49	0.05	0.16	1062	1.0	15.83	-	-	-	-	-	-0.49	1.15	5.18	10.66
▲ IshviPlc IshSTrsrybnd 7-10yr	-	148.400	148.750	148.750	148.75	0.24	0.05	0.17	355	1.0	15.83	-	-	-	-	-	0.34	1.44	1.43	2.05
▲ SPDR Gold Shares GLD	-	311.350	312.200	311.550	312.00	0.21	0.11	0.34	337	4.0	72.50	-	-	-	-	-	-0.10	3.65	8.24	28.93
▼ SPDR Energy Select	-	88.680	86.100	86.100	86.10	-2.91	0.03	0.10	345	1.0	17.50	-	-	-	-	-	-1.18	5.89	-6.01	-2.71
▲ SPDR Financial Select	-	50.370	50.590	50.590	50.59	0.44	0.01	0.02	100	1.0	25.00	-	-	-	-	-	0.76	0.32	2.89	3.31
▼ Powershares QQQ	-	526.300	525.800	525.800	525.80	-0.10	0.00	0.01	6	3.0	86.67	-	-	-	-	-	-1.26	1.12	13.32	2.00
▲ Standard & Poors DR	-	594.000	599.000	592.000	599.00	0.84	0.07	0.23	121	17.0	95.83	-	-	-	-	-	-0.50	1.87	7.42	1.70
■ Dir DlyGldMiners IndxBull	-	78.000	78.000	78.000	78.00	0.00	0.04	0.13	507	2.0	43.33	-	-	-	-	-	-2.50	9.40	28.82	110.36
▲ Newmont Mining NEM	Com	58.590	60.000	60.000	60.00	2.41	0.05	0.15	800	2.0	46.67	-	-	-	-	5069.00	3.99	13.55	25.00	61.29
▲ Netflix Inc NFLX	Com	1230.700	1235.000	1235.000	1235.00	0.35	0.00	0.01	2	1.0	24.17	-	-	-	-	9269.77	-	4.65	32.37	37.34
▼ Southern Copper Corp	Com	94.250	93.470	93.470	93.47	-0.83	0.04	0.14	466	5.0	84.17	-	0.75	-	-	3586.70	-1.09	3.17	0.18	2.37
▲ Tesla, Inc	Com	324.000	357.000	331.000	348.60	7.59	0.80	2.58	2291	80.0	93.33	-	-	-	-	6371.00	5.89	0.23	34.59	-16.10
▼ Barrick Gold Corp ABX	Com	21.390	21.250	21.250	21.25	-0.65	0.03	0.08	1200	1.0	38.33	-	-	-	-	2323.00	-0.65	12.14	9.82	35.09
▼ Van Eck El Dorado Perú	-	13.670	13.300	13.300	13.30	-2.71	0.00	0.01	138	2.0	97.50	-	-	-	-	-	-3.06	4.23	6.31	13.29
JUNIORS (EN US$)																				
▼ Adobe Inc	Com	384.000	379.000	379.000	379.00	-1.30	0.01	0.02	20	1.0	38.33	-	-	-	-	6751.00	-3.83	-8.89	-3.56	-14.83
▼ Panoro Minerals Ltd.	C	0.415	0.416	0.405	0.41	-2.41	0.03	0.09	67039	23.0	85.83	-	-	-	-	-	3.05	15.06	48.35	84.09
▼ PPX Minig Corp.	N.A.	0.075	0.069	0.066	0.07	-12.00	0.02	0.07	307100	7.0	47.50	-	-	-	-	-	-12.00	32.00	112.90	120.00
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Soc. Minera Cerro Verde	C1	38.710	39.500	38.750	39.50	2.04	0.01	0.03	242	7.0	86.67	13827.21	3.98	15.39	2.02	898.39	0.13	-1.25	-5.37	-1.18
ADR (EN US$)																				
▼ Amazon Com Inc	Com	210.450	208.100	208.100	208.10	-1.12	0.03	0.10	152	3.0	92.50	-	-	-	-	65944.00	-3.32	2.84	9.70	-5.79
▼ American Airlines Group Inc	Com	10.600	10.420	10.420	10.42	-1.70	0.01	0.02	480	1.0	30.00	-	-	-	-	685.00	-1.70	-11.32	-3.52	-40.86
▼ Intel Corp	Com	21.600	21.160	20.870	21.16	-2.04	0.04	0.14	2119	6.0	58.33	-	-	-	-	-19196.00	4.24	6.87	-9.18	5.27
▲ Microsoft Corporation	Com	477.300	485.500	479.000	485.50	1.72	0.02	0.07	45	6.0	90.83	-	-	-	-	96635.00	1.61	5.31	30.27	13.97
▼ Minas Buenaventura	C1	16.500	16.310	16.190	16.30	-1.21	0.29	0.92	17691	24.0	98.33	-	1.79	-	1.20	-	-1.69	9.25	6.58	39.13
▼ Pfizer Inc PFE	Com	24.350	24.020	24.020	24.02	-1.36	0.01	0.03	423	4.0	34.17	-	-	-	-	7883.00	-1.36	2.65	-3.46	-9.43
■ Telefónica	Com	5.000	5.000	5.000	5.00	0.00	0.00	0.02	985	1.0	19.17	-	-	-	-	-51.04	-7.75	-	8.70	23.46
▼ Walt Disney DIS	Com	118.350	117.500	117.500	117.50	-0.72	0.01	0.04	115	1.0	55.00	-	-	-	-	8910.00	-1.18	5.38	19.10	4.44
▼ Alphabet Inc GOOGL	Com A	167.000	166.500	162.190	162.70	-2.57	0.13	0.43	803	22.0	92.50	-	-	-	-	110996.00	-7.92	-5.30	4.97	-15.37
▲ Micron Technology, Inc	Com	122.500	124.000	124.000	124.00	1.22	0.19	0.60	1500.00	1.0	62.50	-	-	-	-	4672.00	4.73	29.77	44.93	45.11
▲ Exxon Mobil	Com	113.800	114.570	114.570	114.57	0.68	0.02	0.05	140	1.0	12.50	-	-	-	-	33173.00	-	-	-1.24	7.78
TOTALES							**31.07**	**100.00%**	**3541455**	**1139.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL **US$ 195,169 millones**

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL **S/ 33.92 millones**

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	S&P/BVL INGENIUS
-0.93%	-0.56%	-0.11%	1.59%

▲ sube ■ sin variación ▼ baja

FONDOS MUTUOS

23 de junio del 2025

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Valor cuota (S/.)	Rentabilidad 1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	19/06/25	122.3229	-0.6798	0.5509	0.3759	2.5683
BCP Acciones Credifondos	$	18/06/25	187.9802	0.1225	5.0605	4.1499	14.2150
IF Acciones FMIV	S/	18/06/25	114.9255	-0.2517	2.9493	3.1256	7.9273
Promoinvest Fondo Selectivo	$	18/06/25	3.4962	0.3617	6.4583	4.1408	11.9015
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	18/06/25	4.5669	-0.1861	2.5223	2.4333	12.9252
Sura Acciones FMIV	S/	18/06/25	17.4489	-0.2036	3.0433	3.0070	9.4623
Faro Cap. Global Innovation Fmiv B (Ins.)	$	27/05/25	128.7085	3.2510	16.5690	8.7620	-0.7964
Faro Cap. Global Innovation Fmiv C (Ins.)	$	27/05/25	127.0752	1.9408	16.5414	8.7413	-0.8920
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	18/06/25	195.0858	0.0234	-0.1080	0.0900	4.1934
Bcp Deuda Global	$	18/06/25	116.6363	0.1159	0.9433	0.8600	2.3684
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	18/06/25	107.7713	0.0449	1.3419	1.0963	2.4618
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	18/06/25	106.7409	0.0447	1.3365	1.0928	2.4334
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	18/06/25	105.4261	0.0446	1.3310	1.0893	2.4050
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	18/06/25	153.0412	-0.1000	1.1620	1.5715	0.0878
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	18/06/25	150.0162	-0.1006	1.1401	1.5576	-0.0230
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	18/06/25	145.2144	-0.1013	1.1182	1.5436	-0.1337
ESTRUCTURADO							
Credicorp Capital Barrera Condicional IX Fmiv	$	18/06/25	100.0484	0.0096	-1.0265	-0.8401	-4.3694
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	18/06/25	167.9929	-0.3206	1.1232	1.9529	5.8588
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	19/06/25	143.5332	-0.3591	0.7506	0.4251	2.2881
BCP Equilibrado	S/	18/06/25	112.3533	-0.4652	-2.0901	-0.4973	-1.5439
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	19/06/25	100.5926	0.0962	0.8062	0.8960	2.4542
BCP Equilibrado Credifondo	$	18/06/25	152.2113	0.0603	2.0408	1.6567	6.2207
IF Mixto Balanceado	$	18/06/25	73.0729	0.0255	2.5754	1.8608	8.0958
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estrategico Conservador Soles	S/	19/06/25	263.8280	-0.1593	0.6815	0.3883	2.4460
BCP Moderado	S/	18/06/25	164.1639	-0.1302	0.5363	0.8357	3.2038
If Inversión Flexible Fmiv	S/	18/06/25	164.7127	-0.0428	0.4198	0.2599	2.2404
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dolares Fmiv En Dolares	$	19/06/25	110.3520	0.0124	0.4123	0.1374	2.8656
BCP Moderado Credifondo	$	18/06/25	58.7538	0.0574	1.0470	0.8559	3.4639
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	19/06/25	386.0830	0.0037	0.5048	0.3908	3.5691
BCP Consevador Med. Plazo	S/	18/06/25	214.4772	-0.0306	0.5496	0.4109	3.2725
IF Mediano Plazo Soles	S/	18/06/25	223.8660	-0.0323	0.4906	0.3872	2.8415
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	19/06/25	213.7773	0.0111	0.8632	0.5640	3.6944
BBVA Leer es estar adelante Conti.	$	19/06/25	176.8893	-0.1625	0.7060	0.4183	2.3165
BCP Conservador MP	$	18/06/25	278.2677	0.0106	0.6432	0.4088	2.9645
IF Mediano Plazo	$	18/06/25	116.0319	0.0704	0.7192	0.5805	2.6670
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	19/06/25	203.0711	0.0062	0.4633	0.2598	2.5973
BBVA Cash Soles	S/	19/06/25	166.8657	0.0119	0.3556	0.2230	1.9877
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	18/06/25	158.0690	0.0033	0.4510	0.2638	2.3291
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	18/06/25	12.5844	0.0072	0.2793	0.1713	0.3257
Scotia Fondo Cash	S/	18/06/25	20.6407	-0.0218	0.0164	-0.0515	-1.7566
Sura Corto Plazo	S/	14/05/25	193.2931	0.0073	0.4071	0.2217	1.6591
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Diviso Conservador Dólares	$	18/06/25	56.5126	0.0564	-46.5761	-46.5529	-50.2393
BBVA Dólares Monetario	$	19/06/25	184.0354	0.0109	0.4656	0.3042	2.4309
BBVA Cash Dolares	$	19/06/25	124.8080	0.0105	0.3271	0.2114	1.8808
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	18/06/25	128.8354	0.0049	0.4714	0.2864	2.4299
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	18/06/25	11.5114	0.0133	0.2169	0.1303	-2.1221
Scotia Fondo Cash	$	18/06/25	16.6921	0.0124	0.3198	0.1953	1.1225
Sura Corto Plazo	$	14/05/25	140.2531	-0.0055	0.4678	0.1259	1.7735
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	19/06/25	166.8657	0.0119	0.3556	0.2230	1.9877
BCP Extra Conservador	S/	18/06/25	343.3568	0.0125	0.3955	0.2272	2.1397
Diviso Extra Conservador	S/	18/06/25	14.9532	-0.0041	-89.5832	-89.5787	-90.0675
Sura Ultra Cash	S/	14/05/25	166.2320	0.0081	0.4099	0.1955	1.6808
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	19/06/25	124.8080	0.0105	0.3271	0.2114	1.8808
BCP Extra Conservador	$	18/06/25	192.5630	0.0100	0.3517	0.2015	1.8879
Sura Ultra Cash	$	14/05/25	126.1722	0.0095	0.3410	0.1542	1.5505
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesoreria Fmiv Soles	S/	19/06/25	128.8077	0.0115	0.3641	0.2333	2.0488
Scotia Fondo Premium Soles	S/	18/06/25	11.6868	-0.0022	-0.0409	-0.0616	-3.0524
Sura Renta Soles	S/	14/05/25	229.5155	-0.0401	0.6211	0.3271	2.2828
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	14/05/25	184.9327	-0.0365	1.1430	-0.0731	1.6622
Scotia Fondo Premium Dólares	$	18/06/25	19.7066	0.0221	0.1449	0.0773	-4.9845
IF Portafolio Dinamico Fmiv	$	18/06/25	74.5898	0.0048	0.4303	0.2961	2.1115
IF Cupon Latam Fmiv	$	18/06/25	49.3255	0.1269	1.3270	1.0290	4.4698
Independiente Pmg Fmiv	$	12/06/25	116.4647	0.3007	1.6359	1.2420	3.6338
Fondo de Fondos Independiente Agresivo	$	12/06/25	124.6611	0.3842	3.3402	2.2112	2.6028
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	19/06/25	123.4604	-1.0009	-2.3020	-2.3882	2.8826
BCP Deuda Latam	$	18/06/25	142.1945	0.0783	1.1136	0.8961	3.1837
BBVA Seleccion Estrategica	$	2/06/25	147.2524	0.4968	5.1784	0.4968	6.1157
F. Fondos Faro Cap Glob. Innovation Fmiv	$	18/06/25	129.2436	-0.0067	1.6932	2.4985	0.9297
IF Inversion Global	$	18/06/25	72.9611	-0.4557	-0.2443	-0.1680	4.5054
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	18/06/25	26.2212	-0.7076	1.6178	1.4766	1.5121
Sura Acciones Norteamericanas	$	18/06/25	28.8349	-0.0066	2.1105	2.2301	1.9233
Sura Gestion Conservadora Soles I serie A	S/	1/05/25	0.0000	0.4245	0.7365	0.4245	0.6864
Sura Gestion Conservadora Soles I serie B	S/	1/05/25	0.0000	0.4265	0.7563	0.4265	0.7663
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	1/05/25	0.0000	0.8771	1.1937	0.8771	-0.6443
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	1/05/25	0.0000	0.8791	1.2143	0.8791	-0.5656

1/ Variación respecto al día anterior 2/ Variación respecto a los últimos 30 días 3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 31/12/2024
Fuente: Economática

VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

23 de junio del 2025

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	13/06/25	15.3676	0.0126	0.1809	2.2029
Fondo 1	13/06/25	21.4497	0.0262	1.1896	3.6157
Fondo 2	13/06/25	23.2401	-0.0965	1.9640	3.0898
Fondo 3	13/06/25	22.7490	-0.3082	3.0055	3.7536
AFP Integra					
Fondo 0	13/06/25	14.8750	0.0132	0.1742	2.1275
Fondo 1	13/06/25	31.5316	0.0434	1.3208	2.3463
Fondo 2	13/06/25	245.3120	-0.1488	1.7420	0.3690
Fondo 3	13/06/25	50.5481	-0.4067	2.4108	-1.1101
AFP Prima					
Fondo 0	13/06/25	15.0226	0.0162	0.1763	2.1677
Fondo 1	13/06/25	34.7130	0.0969	1.1944	2.1531
Fondo 2	13/06/25	45.1627	-0.1470	1.4923	-1.0076
Fondo 3	13/06/25	45.0505	-0.3819	2.0715	-2.2985
AFP Profuturo					
Fondo 0	13/06/25	15.1013	0.0129	0.1710	2.1035
Fondo 1	13/06/25	30.5576	0.1151	1.0151	3.3069
Fondo 2	13/06/25	230.5673	-0.0981	1.2339	2.6870
Fondo 3	13/06/25	53.0479	-0.2682	1.7218	2.8481

Fuente: Economática

BOLSAS EN EL MUNDO

23 de junio del 2025

Bolsas	Indice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	42,581.78	0.89	0.74	0.09
Nueva York (NASDAQ Composite)	19,630.98	0.94	2.71	1.66
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	21,856.33	1.06	2.41	4.02
Nueva York (S&P 500 INDEX)	6,025.17	0.96	1.92	2.44
México (IPC)	56,097.71	-0.30	-3.02	13.30
Caracas (IBC) **	370772.90	0.00	19.25	210.58
Buenos Aires (MERVAL)	1,977,115.88	-4.21	-13.25	-21.97
Santiago (IPSA)	8,029.71	-0.59	-0.22	19.67
Sao Paulo (IBOVESPA)	136,550.50	-0.41	-0.35	13.52
SP/BVL PERU GEN	32,092.07	-0.93	2.48	10.81
SP/BVL LIMA 25	40,926.52	-0.56	2.69	6.13
Bogotá (COLCAP)	1,647.78	0.00	2.42	19.44
Euro (STOXX 50 Pr)	5,221.90	-0.22	-2.70	6.66
Londres (FTSE 100 INDEX)	8,758.04	-0.19	-0.16	7.16
Madrid (IBEX 35 INDEX)	13,839.40	-0.08	-2.21	19.36
Frankfurt (DAX INDEX)	23,269.01	-0.35	-3.04	16.88
Paris (CAC 40 INDEX)	7,537.57	-0.69	-2.76	2.12
Milán (FTSE MIB INDEX)	38,840.51	-1.00	-3.11	13.61
Tokio (NIKKEI 225)	38,354.19	-0.13	1.02	-3.86
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	23,689.13	0.67	1.71	18.09
Shangai (SE COMPOSITE)	3,381.58	0.65	1.02	0.89

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos **Fuente:** Bloomberg

ENTREGA DE DERECHOS

23 de junio del 2025

Valor	Derecho	Fecha de acuerdo	Fecha de corte	Fecha de registro	Fecha de entrega
CARTAVC1	S/ 4.03371332 Efe.	26/03/2025	30/06/2025	02/07/2025	27/11/2025
CASAGRC1	S/ 0.75978327 Efe.	24/03/2025	30/06/2025	02/07/2025	26/11/2025
SNJACIC1	S/ 1.87327877 Efe.	26/03/2025	30/06/2025	02/07/2025	25/11/2025
INTSEGC1	3.7211235183234 % Accs.	01/04/2025	01/07/2025	03/07/2025	08/07/2025
GRHOLDC1	S/ 0.484506769 Efe.	17/06/2025	02/07/2025	04/07/2025	08/07/2025
BANCOMC1	1.705 % Accs.	31/03/2025	03/07/2025	07/07/2025	11/07/2025
CESCEPC1	10.0017148 % Accs.	27/02/2025	03/07/2025	07/07/2025	10/07/2025
EDUNASC1	S/ 0.1468257 Efe.	18/06/2025	04/07/2025	08/07/2025	10/07/2025
TOTALSC1	3.026649 % Accs.	21/03/2025	04/07/2025	08/07/2025	10/07/2025
DUNENC1	S/ 0.29624249 Efe.	18/06/2025	07/07/2025	09/07/2025	11/07/2025

Ver HI = Hechos de Importancia en la pág. web (www.bvl.com.pe). **Fuente:** Boletín BVL



OPINIÓN

PERCY ALACHE
Socio Líder de Servicios Laborales de PwC Perú



Rendimiento deficiente: cuándo aplicarlo y cómo convertirlo en una herramienta de gestión

Aunque el rendimiento deficiente del trabajador (bajo desempeño) está reconocido como una causa válida de despido en la ley peruana, su aplicación en la práctica presenta desafíos significativos. La ausencia de una definición legal clara, sumada al alto estándar probatorio exigido, ha generado resistencia en las empresas para utilizar este mecanismo. Sin embargo, algunas organizaciones han asumido el reto, implementando procesos bien documentados, con criterios objetivos y garantías para el trabajador en cada etapa del procedimiento.

¿En qué contextos funciona?

El despido por rendimiento deficiente es viable en contextos donde existe un sistema objetivo y periódico de evaluación. Ello incluye 3 elementos clave: (i) metas claramente definidas, (ii) seguimiento periódico y cuantificable del rendimiento y (iii) comparación interna entre trabajadores a través de rankings o matrices de productividad.

Estas condiciones se presentan con mayor frecuencia en áreas comerciales o de atención al cliente, donde los resultados pueden medirse numéricamente y las desviaciones de desempeño son evidentes y verificables.

> "El despido por rendimiento deficiente no debe ser visto como una herramienta punitiva, sino como la consecuencia natural de un proceso de mejora no logrado".

¿Cómo aplicar este mecanismo de forma efectiva?

Para evitar contingencias laborales y asegurar la validez del despido, se recomienda implementar un programa integral de productividad (o utilizar los existentes) que incluya incentivos, oportunidades de desarrollo y proyección de carrera, así como medidas correctivas frente a la persistencia del bajo rendimiento. En el caso concreto del rendimiento deficiente, se deben considerar las siguientes actividades:

1. Definición de metas individuales claras alineadas al perfil del puesto, debidamente comunicadas al trabajador desde el inicio.
2. Medición continua del desempeño: con reportes periódicos, retroalimentación (feedback) y trazabilidad de resultados.
3. Clasificación del personal según su desempeño, a través de evaluaciones comparativas.
4. Oportunidad de mejora para los niveles más bajos de la clasificación: mediante planes de capacitación y acompañamiento individualizados otorgando un plazo razonable –por ejemplo, 30 días– para revertir la situación.
5. Sustento documental del soporte brindado, y, de ser el caso, complementar con la evidencia de incumplimientos operativos o conductuales cometidos durante el proceso de evaluación.

Limitaciones y riesgos:

No se recomienda aplicar este mecanismo en casos donde:

- No existan indicadores o herramientas de medición objetivos.
- No se haya ofrecido una oportunidad real y documentada de mejora.
- Se trate de una evaluación aislada o subjetiva.
- No exista correlación entre los resultados y los objetivos del puesto.

Conclusión:

El despido por rendimiento deficiente no debe ser visto como una herramienta punitiva, sino como la consecuencia natural de un proceso de mejora no logrado. Las empresas que enfrentan el reto de implementar desvinculaciones por rendimiento deficiente no solo ganan herramientas legales efectivas, sino que fortalecen su cultura de alto desempeño. La clave se encuentra en el diseño, la ejecución y el control: profesionalizar el proceso es la mejor forma de proteger a la organización y garantizar el debido proceso al trabajador.

The Economist

◆ Incluye contenido de The Economist

Petróleo inflamado

¿Qué repercusiones tendrá en los precios de esa materia prima el conflicto entre Israel e Irán?

En Medio Oriente, los últimos dos años han sido más tensos de lo usual: los hutíes atacaron buques comerciales, Israel inició campañas militares en Gaza y Líbano, Irán e Israel se lanzaron misiles. Pero el mercado del petróleo se mantuvo calmo, pues no ocurrió el peor escenario posible: una guerra abierta. El 13 de junio, cuando Israel comenzó sus ataques contra instalaciones militares y nucleares iraníes, dicho escenario se volvió más real. Desde entonces, ambos países se han lanzado drones y misiles (Nota del editor: el sábado, Estados Unidos bombardeó tres emplazamientos nucleares iraníes).

Un conflicto más extenso podría inflamar el golfo Pérsico –en la zona se extrae un tercio del petróleo del planeta–. ¿Cuál sería el impacto sobre el precio de esa materia prima? El mercado del petróleo está sufriendo fricciones. La congestión en las comunicaciones marinas, al inicio en las aguas de un puerto iraní, ahora está complicando la navegación en el golfo Pérsico. El 16 de junio, ocasionó la colisión de dos buques petroleros frente a las costas de Emiratos Árabes Unidos (EAU). Tanto compradores como vendedores de crudo iraní parecen haber pausado grandes cargamentos.

Pero el daño no ha sido tan profundo, al menos hasta ahora. Israel ha atacado instalaciones de petróleo y gas que atienden al mercado iraní, no las usadas para exportación, lo que significa que se ha perdido poco suministro global. Si ese sigue siendo el caso, el petróleo continuaría cotizándose alrededor de los niveles actuales (ayer lunes, el petróleo brent cerró en US$ 68 por barril). Si la intensidad de la pelea se atenúa, el precio podría caer entre US$ 5 y US$ 10 por barril. (Nota del editor: ayer, Donald Trump dijo que Israel e Irán habían acordado un "alto el fuego completo y total". Al cierre de esta edición, ninguno de los países habían dado una posición oficial).

Sin embargo, si Israel ataca campos petrolíferos o instalaciones exportadoras, el precio del commodity variaría en la otra dirección. En mayo, Irán exportó 1.8 millones de barriles por día (b/d), el 2% de la demanda global, según la firma de data Kpler. Un ataque a la isla de Charag, en el golfo Pérsico y que alberga la mayor terminal de exportación de crudo del país, impediría muchos embarques.

El año pasado, Irán comenzó a exportar crudo desde Jask, en el golfo de Omán (ambos golfos están conectados por el estrecho de Ormuz), con la esperanza de contar con una alternativa para Charag, pero los volúmenes embarcados aún son pequeños y la terminal también es vulnerable a ataques. En tal escenario, jugarían un rol fuerzas compensatorias. Los vecinos de Irán en el golfo Pérsico, que representan el núcleo de la OPEP, poseen muchos pozos inactivos.

Arabia Saudita y EAU tienen capacidad ociosa de 3 a 4 millones de b/d, aunque no hay que dar por sentado que la usen deprisa pues Irán podría considerarlo una colaboración con Israel, aparte que no les importaría que el precio suba, pues sus intentos pasados por generar un alza fallaron. Pero podrían imponer un techo de US$ 90 por barril.

AFP



Ayer lunes, el petróleo brent cerró en US$ 68 por barril.

Si Israel se pone más agresivo, y Estados Unidos intensifica su participación en el conflicto, será más probable que Irán recurra a medidas desesperadas, como intentar cerrar el estrecho de Ormuz, por donde transitan más de un tercio del crudo y el 20% del gas natural transportados por mar. Sería temerario, porque es vital para Irán.

Además, tanto Estados Unidos –cuyo presidente quiere que el precio del petróleo continúe bajo– y China –que depende de importaciones petroleras desde el golfo Pérsico– probablemente envíen sus armadas a la zona. Si bien Irán no se ha arriesgado a cerrar el estrecho en varias ocasiones previas, estando al borde del abismo, podría hacerlo. Los analistas señalan que la prima de riesgo incluida en el precio del petróleo brent indica que existe una probabilidad de entre 15% y 20% de que Irán aplique esa medida.

Si eso ocurre, Arabia Saudita podría desviar algo de sus exportaciones hacia su oleoducto este-oeste, cuya capacidad es de 5 millones de b/d, cerca de la mitad del crudo que produce. Pero el 85% de las exportaciones petroleras de Irak y todas las de Baréin, Kuwait y Catar, no cuentan con otra ruta, lo que significa que el brent podría dispararse a más de US$ 100 por barril. Muchos otros commodities transportados por el estrecho, como fertilizantes, alimentos, minerales y petroquímicos, también se encarecerían.

> "JPMorgan Chase estima que el precio del petróleo, en promedio, terminó estabilizándose en alrededor de 30% por encima del previo al nuevo régimen".

Hay un escenario mucho peor. Muchos de los mayores emplazamientos de producción petrolera en el golfo Pérsico se ubican dentro del alcance de los misiles iraníes. Proteger todos es casi imposible, en especial en Arabia Saudita, pues están muy esparcidos. Si Irán los bombardea, el precio podría exceder US$ 120 por barril.

¿Una caída del liderazgo iraní reduciría la cotización? La historia sugiere que no. Desde 1979, ocho cambios de régimen han ocurrido en países con gran producción petrolera. JPMorgan Chase estima que el precio del petróleo, en promedio, terminó estabilizándose en alrededor de 30% por encima del previo al nuevo régimen. Todo esto significa que el mercado petrolero global se ha vuelto más inflamable.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez